

Michel Rainelli

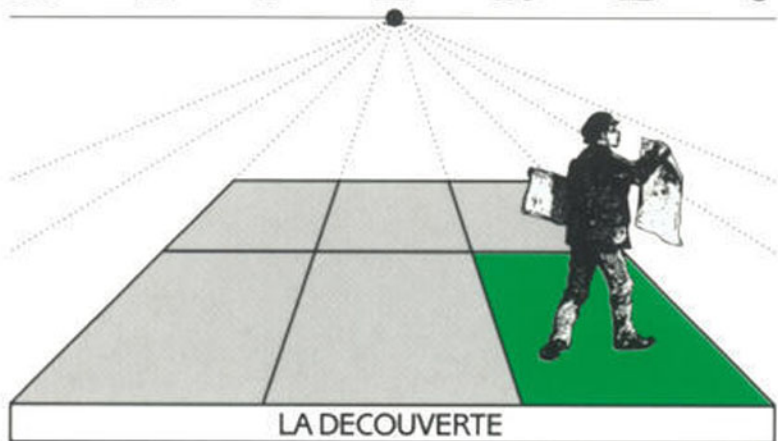
Le commerce international

9^e édition

« Un véritable tour de force. »

BANQUE

R E P È R E S



LA DECOUVERTE

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

Michel Rainelli

Le commerce international

neuvième édition

Éditions La Découverte
9 bis, rue Abel-Hovelacque
75013 Paris

Catalogage Électre-Bibliographie

RAINELLI, Michel

Le commerce international. — 9^e éd. — Paris : La Découverte, 2003. — (Repères ; 65)

ISBN 2-7071-4091-0

Rameau : commerce international

relations économiques internationales

Dewey : 382.1 : Commerce international. Organisation et politiques du commerce extérieur

Public concerné : 1^{er} cycle-Prépas, DEUG. Lycées.

Le logo qui figure au dos de la couverture de ce livre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, tout particulièrement dans le domaine des sciences humaines et sociales, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or cette pratique s'est généralisée dans les établissements d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc qu'en application des articles L. 122-10 à L. 122-12 du Code de la propriété intellectuelle, toute reproduction à usage collectif par photocopie, intégralement ou partiellement, du présent ouvrage est interdite sans autorisation du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris). Toute autre forme de reproduction, intégrale ou partielle, est également interdite sans autorisation de l'éditeur.

Si vous désirez être tenu régulièrement informé de nos parutions, il vous suffit d'envoyer vos nom et adresse aux Éditions La Découverte, 9 bis, rue Abel-Hovelacque, 75013 Paris. Vous recevrez gratuitement notre bulletin trimestriel *À la Découverte*. Vous pouvez également retrouver l'ensemble de notre catalogue et nous contacter sur notre site www.editionsladecouverte.fr.

© Éditions La Découverte, Paris, 1988, 1991, 1994, 1996,
1998, 2000, 2002, 2003.

Introduction

Les périodes de crise donnent lieu à un renouveau des réflexions sur le rôle du commerce international : c'est ce qui se produit après 1929 ; les principales nations cherchent alors à se protéger de la concurrence étrangère rendue responsable de l'approfondissement de la dépression. Cette fermeture des frontières aux échanges, loin de relancer la production, contribue au contraire au renforcement de la dépression. Depuis 1973, les flux de marchandises entre les pays ne subissent pas de telles entraves, mais de nombreuses escarmouches opposent les principaux pays développés entre eux ainsi que l'ensemble de ces pays aux nations en voie de développement. Ces tendances à la protection s'appuient sur une idée simple, séduisante *a priori* : les importations sont une concurrence inacceptable, à l'origine de l'accroissement du chômage. Mais cette thèse néglige les conséquences prévisibles d'une telle politique car l'expérience montre que les nations dont les exportations sont restreintes prennent des mesures de rétorsion contre le premier pays protectionniste. Le bilan des deux séries d'interventions sur les flux commerciaux n'a alors aucune raison d'être positif pour le pays qui a pris l'initiative du protectionnisme ; au contraire, les effets négatifs peuvent prédominer.

Ce raisonnement illustre l'importance du commerce international, de l'origine du capitalisme à la période la plus récente.

L'actualité est aujourd'hui celle des chiffres des échanges internationaux : la publication mensuelle du déficit ou de

l'excédent de la balance commerciale, c'est-à-dire de la différence entre la valeur des exportations et celle des importations, devient un événement attendu, de portée nationale, dans le cas de la balance française, mais internationale, voire mondiale, lorsqu'il s'agit des États-Unis ou du Japon. La crise boursière de l'automne 1987 fournit un reflet, déformé et excessif, de la place qu'occupe le commerce international dans le fonctionnement des économies nationales. Lorsque la Bourse de New York s'effondre après la publication du déficit commercial mensuel américain, parce que les chiffres ne correspondent pas aux anticipations des opérateurs, il y a là une exagération considérable. D'une part, le déficit annoncé n'est pas en soi de nature à remettre en cause le fonctionnement de l'économie américaine et, de l'autre, les chiffres publiés sont provisoires : il faut un délai d'environ deux ans pour obtenir des données fiables.

Le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain ; il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays et il affecte l'autonomie des politiques économiques. Des exemples récents montrent qu'une politique de relance, fondée sur des considérations exclusivement nationales, peut échouer en raison de la contrainte extérieure. La distribution de pouvoir d'achat supplémentaire par les pouvoirs publics peut servir à acheter majoritairement des produits de consommation importés, ce qui crée ou aggrave un déséquilibre entre le volume des exportations et celui des importations, les dernières l'emportant sur les premières. Une telle situation ne peut durer et les plans de stabilisation succèdent alors aux politiques de relance.

Cette présentation pourrait laisser penser que le commerce international n'a que des effets négatifs sur les économies nationales, qu'il n'intervient que pour perturber le jeu de mécanismes qui fonctionneraient parfaitement sans lui. Tel n'est pas le cas ; le commerce international a joué un rôle décisif dans la naissance et l'expansion du capitalisme. Il continue d'être un vecteur essentiel du développement de certaines nations, les nouveaux pays industrialisés, qui ne peuvent plus être considérés comme appartenant au tiers monde en grande partie

grâce au développement de leurs exportations. Enfin, il est le moteur essentiel du renouvellement du tissu productif dans les pays d'ancienne industrialisation.

Pour chercher à comprendre quelle est la nature du commerce international dans les années quatre-vingt, il faut certes avoir recours aux données statistiques, mais les chiffres ne peuvent parler d'eux-mêmes : leur confrontation aux théories est indispensable. Ce livre a l'ambition de procéder à ce rapprochement, à partir de quatre principes qui doivent être explicités.

- Il est nécessaire, pour analyser les faits récents, d'opérer un retour sur l'histoire des échanges internationaux ; toutefois, étant donné les problèmes de qualité des sources statistiques, le XIX^e siècle apparaît comme le point ultime de cette remontée. Au-delà, les approches ne peuvent être que des monographies ou des descriptions qualitatives, ce qui rend difficile, sinon illusoire, la comparaison avec les données récentes.

- La confrontation des théories du commerce international avec les faits est souvent décevante ; dans ce domaine encore plus que dans d'autres, l'analyse économique ne fonctionne pas comme une science expérimentale qui rejetterait une explication après un test empirique contredisant le modèle. Il sera néanmoins nécessaire d'envisager les pouvoirs explicatifs respectifs des différentes analyses sans surestimer le rôle de ce critère dans le passage d'une théorie à une autre.

- L'intervention des États sur les flux commerciaux est un élément important dans l'explication des phénomènes contemporains ; elle prend des formes très variées, qui dépassent de très loin la simple imposition d'un tarif douanier sur les importations (subventions à l'exportation, manipulation des taux de change, élaboration de normes destinées à protéger les producteurs nationaux contre les importations...). Elle doit donc être prise en compte au même titre que les variables qui caractérisent les grandes explications des échanges.

- Les firmes sont, à côté des nations, les véritables acteurs des échanges : ce sont elles qui prennent la décision d'approvisionner un marché étranger, d'implanter des filiales de production à l'étranger à partir desquelles partent des flux de produits destinés à la maison mère ou à d'autres filiales, ou

encore qui fixent les prix des biens exportés. Leur introduction dans l'explication du commerce international est donc indispensable.

L'itinéraire proposé au lecteur tient compte de ces quatre principes généraux, dont la justification et l'importance apparaîtront au cours des développements. Il part d'une présentation des conditions et des caractéristiques du commerce international aux XIX^e et XX^e siècles dans laquelle l'accent est mis sur les tendances lourdes, de 1800 à 1980 (chap. I). Les années postérieures font l'objet d'une étude beaucoup plus détaillée afin de mettre en évidence les originalités de la période récente (chap. II). Après ces éléments factuels, nous nous intéresserons aux grands axes des théories du commerce international (chap. III). Il sera alors temps de passer à un nouveau versant de ces analyses, à savoir le problème du libre-échange et de la protection (chap. IV). Après cette présentation générale, deux compléments seront apportés : le premier a trait à l'influence du taux de change sur les flux internationaux de biens (chap. V) ; le second est consacré à la place qu'il faut accorder aux firmes et à leur stratégie pour comprendre certains phénomènes récents (chap. VI).

I / Le commerce international aux XIX^e et XX^e siècles

Qui échange quoi ? Quelle est la place du commerce international ? Les importations sont-elles égales aux exportations ? Ces questions se posent quelles que soient les périodes, et le détour par l'histoire est indispensable pour ne pas confondre des mouvements temporaires, des épiphénomènes, avec des tendances de fond. Avant 1800, le commerce entre les nations peut être expliqué par deux grands motifs, selon que l'on raisonne sur les importations ou sur les exportations. Le premier principe explicatif est celui de l'*indisponibilité* des biens : un pays importe ce qu'il ne peut produire, en général pour des raisons d'ordre climatique ou bien en l'absence de certains minéraux sur le territoire national (épices d'un côté, métaux précieux de l'autre). Le second est celui de la recherche de *débouchés* pour les productions nationales. Dans les deux cas, il n'est pas vraiment indispensable de construire une théorie pour expliquer les mouvements internationaux de marchandises.

On présentera les grands traits du commerce mondial, en particulier l'importance des flux et leur composition, entre 1800 et 1913 puis entre 1919 et 1980 ; le rôle du protectionnisme est ensuite envisagé.

Le XIX^e siècle et la domination du Royaume-Uni

Le XIX^e siècle au sens des historiens prend fin en 1914 ; cette période connaît de nombreux changements que l'on peut saisir autour de deux aspects : la répartition géographique des échanges et leur structure par produits.

La répartition géographique des échanges

Le commerce international a augmenté au XIX^e siècle à un rythme très supérieur à celui de la production mondiale. Les données sont certes fragiles et les indicateurs tous critiquables. On peut toutefois convenir d'un ordre de grandeur acceptable en retenant des données par tête : entre 1800 et 1913, le commerce international par tête est multiplié par 25 alors que, dans le même temps, la production mondiale par tête ne l'est que par 2,2 [1]*.

Le taux d'exportation, qui rapporte les exportations au produit national brut, fournit une indication de l'ouverture des pays aux échanges extérieurs. Comme le montre le tableau I, il existe un mouvement général d'ouverture accrue pour l'ensemble des pays européens.

TABLEAU I. — TAUX D'EXPORTATION
POUR QUELQUES PAYS EUROPÉENS
1830-1910 (en pourcentage du PNB)

	1830	1850	1870	1890	1910
Allemagne	—	—	17,2	13,5	14,6
France	—	7,4	11,5	13,8	15,3
Royaume-Uni	7,8	11,4	17,6	16,3	17,5
Europe	4,4	7,0	10,9	12,6	13,2

Source : Extrait de P. BAIROCH, *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIX^e siècle*, Mouton, Paris, 1976, tabl. 20, p. 79.

* Les chiffres entre crochets renvoient à la bibliographie en fin d'ouvrage.

Ces taux sont peu différents selon les pays mais, en raison du niveau élevé de son PNB, le Royaume-Uni domine largement les échanges. Le tableau II révèle que ce caractère dominant est remis en cause à la fin du XIX^e siècle avec l'apparition de nouveaux pays échangistes, le Japon et surtout les États-Unis. (Précisons que ce tableau est construit en ajoutant les exportations et les importations, contrairement au tableau I.)

TABLEAU II. — PART DES GRANDES PUISSANCES
DANS LE COMMERCE MONDIAL, 1850-1913
(en pourcentage)

	<i>Royaume-Uni</i>	<i>États-Unis</i>	<i>France</i>	<i>Japon</i>	<i>Allemagne</i>
1850	18,0	5,5	6,2	—	—
1913	17,6	10,3	7,7	1,8	12,5

Source : calculs effectués d'après J.A. LESOURD et Cl. GÉRARD, *Nouvelle Histoire économique*, t. 1, *Le XIX^e siècle*, Armand Colin, coll. « U », Paris, 1976, p. 271.

L'apparition du Japon et des États-Unis comme puissances commerçantes n'empêche pas l'Europe de dominer très nettement le commerce mondial. On peut donner, pour 1913, les ordres de grandeur suivants : le commerce intra-européen représente 40 % des importations mondiales et les importations européennes (en provenance donc d'autres régions) 22 %. Le reste des échanges mondiaux correspond pour 15 % à des importations de produits européens par les autres régions du monde et au commerce entre pays non européens pour 23 % [1, p. 225]. Plus des trois quarts des importations mondiales concernent donc, sous une forme ou sous une autre, l'Europe.

Les 40 % du commerce mondial correspondant aux échanges intra-européens s'effectuent entre des pays dont les niveaux de développement sont proches ; ils ne peuvent donc pas être expliqués par une analyse aussi sommaire que la simple indisponibilité des biens. L'Europe ne constitue pas cependant un ensemble totalement homogène ; les possessions de colonies et leurs localisations différencient le commerce international des grandes puissances. Ainsi, le Royaume-Uni a une

originalité due au rôle que joue l'Asie comme zone d'origine des importations et comme lieu de destination des exportations britanniques.

La structure par produits des échanges

La nature des produits échangés par un pays dépend étroitement de celle de ses productions et de ses richesses naturelles. Une première décomposition, grossière, distingue deux secteurs : les produits de l'industrie et les produits primaires (agricoles et miniers). Le réseau du commerce mondial est alors composé d'un bloc de pays industriels, l'Europe, qui achète principalement des produits primaires et vend surtout des produits industriels : selon les estimations de Paul Bairoch, les exportations européennes sont composées de produits manufacturés pour 55 % à 65 % du total, selon les années, alors que les importations comportent 80 % à 90 % de produits primaires.

Même si, globalement, ces chiffres évoluent peu entre 1800 et 1913, la composition des échanges industriels se modifie. La part du textile dans les exportations diminue (de plus, le coton remplace progressivement la laine) alors qu'augmente celle des productions métallurgiques et chimiques. L'évolution est la conséquence du processus d'industrialisation des économies européennes, japonaise et nord-américaine. Elle illustre un des caractères du commerce international : la nature des biens importés dépend des besoins de la nation, ceux des firmes comme ceux des consommateurs. Les relations entre métropoles et colonies fournissent un cas limite de ce caractère, puisque les territoires ont souvent été conquis pour approvisionner la métropole. Ainsi, dans le cas français, l'empire colonial fournit une part essentielle des matières premières agricoles importées, par exemple pour les secteurs des corps gras ou du sucre [3, p. 51-56].

Le xx^e siècle et l'émergence de nouvelles nations dominantes

De la fin de la Première Guerre mondiale à 1980, le commerce mondial traverse deux périodes contrastées. Dans l'entre-deux-guerres, la crise de 1929 et les politiques économiques qui l'accompagnent ralentissent l'expansion : le commerce mondial par tête ne croît que de 3 % entre 1913 et 1937. En revanche, après la Seconde Guerre mondiale, les taux de croissance sont impressionnants, supérieurs à ceux de la production : environ 6 % par an entre 1948 et 1960, 8,8 % par an entre 1960 et 1973 et 4 % par an entre 1973 et 1980.

L'entre-deux-guerres

Le premier aspect qui nous retiendra est la poursuite d'une tendance antérieure : le Royaume-Uni perd progressivement sa place prééminente, les nouvelles puissances montantes étant les États-Unis et, plus modestement, le Japon.

TABLEAU III. — PART DES PRINCIPAUX PAYS EXPORTATEURS
DANS LE COMMERCE DE PRODUITS MANUFACTURÉS, 1913-1937
(en pourcentage)

	1913	1929	1937
Royaume-Uni	30,6	23,8	22,4
États-Unis	13,0	21,4	20,3
France	12,7	11,1	6,1
Allemagne	27,5	21,9	23,4
Belgique, Italie, Suède et Suisse	13,1	14,5	15,4
Canada	0,7	3,4	5,0
Japon	2,5	4,1	7,5

Source : A. K. CAIRNCROSS, *Factors in Economic Development*, Londres, 1962, tabl. IV, p. 235.

La composition par produits, si l'on reste à un niveau très général, ne se modifie pour ainsi dire pas entre 1913 et 1937 : la part des produits primaires dans les exportations mondiales reste aux environs de 64 %, le complément étant bien sûr assuré par les produits industriels. Cependant, une approche

Les problèmes de mesure des flux commerciaux

Les données relatives au commerce international sont tout d'abord élaborées par des services nationaux puis homogénéisées par des organismes internationaux qui publient des recueils statistiques. Pour rendre les chiffres comparables, les flux, mesurés initialement en monnaies nationales, sont convertis en dollars. Dans une perspective de moyenne ou longue période, cette pratique pose un problème bien connu. Un chiffre en valeur peut augmenter soit en raison d'une variation des *quantités* échangées, soit à la suite d'une modification des *taux de change* des monnaies contre le dollar. Il est donc parfois difficile d'interpréter correctement les évolutions. Bien qu'imparfaites, les données en valeur (en fait en dollars) sont en général les seules disponibles.

Par ailleurs, toute étude de long terme bute sur l'indisponibilité de

séries statistiques homogènes. Ce n'est que depuis le début des années soixante, avec des initiatives prises par des organismes internationaux (ONU, FMI), que les méthodes d'estimation des importations et des exportations sont identiques dans la plupart des nations. Les chiffres antérieurs sont donc à la fois difficiles à réunir et peu fiables. Les données du GATT, construites à partir des statistiques de l'ONU, ne sont en général disponibles qu'à partir de 1963 et, pour quelques variables seulement, de 1955. Cela explique le caractère non systématique de l'information présentée entre 1945 et 1963, et plus encore pour les périodes antérieures. Il est impossible d'offrir pour le XIX^e siècle et le début du XX^e siècle les mêmes indicateurs que ceux utilisés dans le chapitre II pour la période récente.

plus fine permet de voir des bouleversements au sein du groupe des produits industriels. Les travaux de Jacques Mistral, sur lesquels nous reviendrons plus loin, sont fondés sur un découpage des produits manufacturés en trois catégories : les biens de consommation traditionnels (par exemple, le textile), les biens de consommation intermédiaires achetés par les entreprises pour produire et, enfin, les biens d'équipement qui sont destinés soit à l'investissement des firmes, soit à l'équipement des ménages (automobile, électroménager). Or la place occupée par les biens d'équipement dans les exportations de produits manufacturés ne cesse de croître, passant de 22,4 % en 1913 à 29,9 % en 1929 et à 33 % en 1937 [24, tabl. 1, p. 6]. Le rôle spécifique que jouent les biens d'équipement dans le

processus de production est à l'origine, selon Mistral, du partage des nations entre dominantes (celles qui produisent ces biens et les exportent) et dominées (celles qui sont contraintes de les importer). Nous aurons l'occasion de voir, plus loin, quelles conclusions Mistral peut tirer de cette évolution et du lien entre la composition par produits du commerce international et sa répartition géographique.

De 1945 à 1980

Dès la fin de la Seconde Guerre mondiale, le commerce international devient une variable décisive dans l'expansion des nations. Deux indicateurs permettent de mesurer la vigueur de ce phénomène. Le premier est tout simplement la croissance des exportations mondiales (voir tableau IV). Entre 1955 et 1980, leur montant est multiplié par plus de 21. (En volume, les exportations augmentent à peu près deux fois plus rapidement que le PIB mondial.)

TABLEAU IV. — CROISSANCE
DES EXPORTATIONS MONDIALES, 1955-1980
(en milliards de dollars et en indice)

	1955	1963	1975	1980
Valeur	93	154	873	1 989
Indice	100	166	9 387	21 387

(1955 = 100)

Source : GATT, *Matrices du commerce mondial, 1955-1976*, Genève, 1978 ; et *Le Commerce international en 1980-1981*, Genève, 1981.

Mais, contrairement à ce qui a lieu à la fin du XIX^e siècle, la croissance des exportations ne passe pas par une ouverture identique des nations aux échanges extérieurs. Le tableau V, qui retrace l'évolution du rapport exportations/PIB pour quelques grands pays, montre que le mouvement général d'augmentation de ce rapport ne gomme pas les particularités du Japon et des États-Unis. Ces deux nations sont en effet, contrairement à une idée reçue, beaucoup moins exportatrices,

relativement, que des pays ayant un niveau de développement comparable.

TABLEAU V. — TAUX D'EXPORTATION
POUR QUELQUES PAYS DÉVELOPPÉS, 1960-1980
(en pourcentage du PIB)

	1960	1970	1975	1980
États-Unis	4,0	4,3	7,0	8,6
France	11,1	12,7	15,5	17,9
Royaume-Uni	14,3	15,9	19,1	22,3
Japon	9,4	9,8	12,2	12,6
Allemagne fédérale	20,7	18,5	21,5	23,4

Source : calculs d'après GATT, *Le Commerce international en 1976-1977 et en 1980-1981*, Genève, 1977 et 1981.

Les grandes tendances du commerce international dans la période sont étudiées selon le même découpage que précédemment.

La répartition géographique des échanges : vers une remise en cause de la prédominance nord-américaine

Dans l'immédiat après-guerre, les États-Unis occupent une place très importante dans les échanges internationaux en raison des destructions infligées aux pays belligérants d'Europe et d'Asie. Ainsi, la place du Japon est tout à fait mineure (voir tableau VI). Autre point marquant, la place des pays en voie de développement est en régression entre 1950 et 1958 (*ibid.*).

Entre 1963 et 1980, les évolutions dans les parts qu'occupent les zones dans les exportations mondiales sont plus complexes (voir tableau VII). Les mouvements enregistrés sur l'ensemble de la période sont :

— la décroissance sensible de la part occupée par l'Amérique du Nord, de 19,2 % à 14 % ;

— la diminution plus marquée de l'ensemble des pays de l'Est, de 12,2 % à 9 %.

TABLEAU VI. — RÉPARTITION DU COMMERCE MONDIAL,
HORS PAYS DE L'EST, PAR ZONES, 1950-1958
(en pourcentage)

	1950	1958
Pays industrialisés	63,6	69,2
dont Amérique du Nord	22,3	21,9
Japon	1,5	3
Europe occidentale	39,8	44,3
Afrique du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande	5	4
Pays en voie de développement	31,4	26,8
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Source : BRI, 31^e Rapport annuel, 1961, Bâle, p. 128.

TABLEAU VII. — RÉPARTITION
DES EXPORTATIONS MONDIALES DES MARCHANDISES
PAR ZONES, 1963-1989
(en pourcentage)¹

	1963	1968	1973	1978	1980	1989
Pays industrialisés	64,1	67,6	68,1	64,9	61,6	70,5
dont Amérique du Nord	19,2	19,6	16,6	14,2	14	15,5
Japon	3,5	5,3	6,4	7,5	6,6	8,9
Europe occidentale	41,4	42,7	45,1	43,2	41,0	43,5
Afrique du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande	3,2	2,7	2,7	2	1,9	2,2
Pays en voie de développement	20,5	18,4	19,2	23,4	27,5	21
Pays de l'Est	12,2	11,3	10	9,7	9	10,7

1. Les chiffres relatifs à 1989 ne sont fournis que pour permettre de saisir la totalité du mouvement. Leur commentaire n'est abordé que dans le deuxième chapitre.

Source : calculs d'après GATT, *Le Commerce international en 1980-1981*, Genève, 1981, Annexe, tabl. A 23 ; et *Le Commerce international en 1989-1990*, Genève, 1991, vol. II, tabl. A 3 (chiffres arrondis).

En revanche, 1973 et le début de la crise mondiale marquent une rupture pour l'Europe occidentale, dont la part croît régulièrement entre 1963 et 1973, puis décroît entre 1973 et 1980,

alors que, pour les pays en voie de développement, le mouvement est inverse : légère décroissance entre 1963 et 1973, nette augmentation de 1973 à 1980. Pour aller plus loin dans l'analyse, il est utile de s'intéresser à la destination des flux d'exportations. Le tableau VIII présente la matrice des exportations mondiales, dans une décomposition sommaire, pour 1955 et 1968 (les données relatives à 1989 sont également reproduites ; elles sont détaillées et commentées au chapitre suivant, tableau XIII).

TABLEAU VIII. — MATRICE
DES EXPORTATIONS MONDIALES, 1955-1968-1989
(en % du total des exportations mondiales)

<i>Origine</i>	<i>Destination</i>	<i>Régions industrielles</i>	<i>PVD</i>	<i>Pays de l'Est</i>	<i>Monde entier</i> ¹
Régions industrielles	1955	38,7	17,2	1,1	61,3
	1968	49,6	13,0	2,5	67,6
	1989	54,6	13,1	2,6	70,3
PVD	1955	18,3	6,5	1,1	25,8
	1968	13,4	3,8	0,8	18,5
	1989	14,1	5,5	1,4	21
Pays de l'Est	1955	2,2	1,1	7,5	9,7
	1968	2,5	1,7	7,1	11,3
	1989	2,7	1,9	4,1	8,7
Monde entier ¹	1955	61,3	24,7	9,7	100 ²
	1968	67,2	18,9	10,9	100 ²
	1989	71,4	20,5	8,1	100 ²

1. Comprend également l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Afrique du Sud, qui ne figurent dans aucune des trois régions.

2. 93 milliards de dollars en 1955, 238 en 1968, 3 095 en 1989.

Source : d'après GATT, *Matrice du commerce mondial, 1955-1976*, Genève, 1978 ; et GATT, *Le Commerce international en 1989-1990*, op. cit., vol. II, tabl. A 4.

La matrice des exportations mondiales permet de voir combien les échanges entre pays comparables sont un phénomène essentiel pour les régions industrielles et pour les pays

de l'Est. En revanche, les PVD sont tournés vers les régions industrielles : le commerce entre pays relativement identiques est ici d'une importance minime.

La composition par produits des échanges : croissance de la part des minéraux, domination des produits industriels

Une première manière de juger de l'influence du renchérissement des prix du pétrole dans les mouvements enregistrés ci-dessus consiste à étudier la part des PVD exportateurs de pétrole dans les exportations globales des PVD. Celle-ci est de 29 % en 1963 contre environ 55 % en 1980. La seconde approche, complémentaire, retient la répartition des échanges mondiaux en produits minéraux (qui comprennent le pétrole), produits agricoles et produits manufacturés (voir tableau IX).

TABLEAU IX. — COMPOSITION
DES EXPORTATIONS MONDIALES, 1963-1991
(en pourcentage du total*)

	1963	1973	1978	1980	1985	1991
Produits agricoles	29	21	16	15	14	12
Produits minéraux	16	17	21	29	22	13
Produits manufacturés	52	61	60	55	62	72

* Les totaux ne sont pas égaux à 100 car des produits n'ont pu être classés dans les trois catégories.

Source : GATT, *Le Commerce international en 1980-1981* ; *Le Commerce international en 1989-1990* ; *Le Commerce international en 1991-1992*.

Il est alors possible de constater que la part des produits minéraux croît, certes, de manière considérable sous l'effet du pétrole (les combustibles représentent 11 % des exportations mondiales en 1973 et 24 % en 1980), mais sans remettre en question la tendance à l'augmentation de la place des produits manufacturés dans le commerce mondial. Bien évidemment, ces deux mouvements ne peuvent se produire simultanément que parce que les produits agricoles connaissent une décroissance régulière importante. Pour aller plus loin dans

l'appréhension de la nature des échanges internationaux, il est nécessaire d'utiliser une nomenclature plus détaillée des produits manufacturés (voir tableau X).

TABLEAU X. — COMPOSITION DU COMMERCE MONDIAL
DE PRODUITS MANUFACTURÉS, 1955-1991
(en pourcentage)

	1955	1963	1968	1973	1978	1980	1985	1991
Fer, fonte et acier	10,2	9,2	8,1	8,2	7,2	7,0	5,8	4,2
Produits chimiques	11,8	11,9	12,6	12,1	12,8	13,9	13,6	12,5
Autres produits semi-manufacturés	10,7	8,8	8,6	8,3	8,3	8,4	7,2	10,4
Produits des industries électromécaniques	46,9	51,7	53,6	54,1	55,7	54,4	57,0	50,7
Textiles et vêtements	13,2	11,4	10,2	10,3	8,7	8,7	8,7	9,7
Autres produits de consommation	7,2	7,0	6,9	7,0	7,3	7,6	7,7	12,5

Source : GATT, *Matrices du commerce mondial par régions et par catégories de produits, 1955-1976*, Genève, 1978, tabl. A 3 (pour 1955-1973) ; GATT, *Le Commerce international en 1980-1981*, tabl. A 22 (pour 1978-1980) ; GATT, *Le Commerce international en 1989-1990*, calculs d'après vol. II, tabl. I 2, p. 2 ; GATT, *Le Commerce international en 1991-1992*, calculs d'après vol. « Statistiques », tabl. I.2, p. 2.

Les grandes tendances sont les suivantes :

- les produits des industries électromécaniques représentent la partie de loin la plus dynamique dans les échanges de produits manufacturés, dépassant la moitié du total à partir de 1963 et continuant ensuite à augmenter légèrement ;
- les produits chimiques sont la seule autre catégorie en progrès ; ils occupent la deuxième place à partir de 1963, mais représentent en 1980 une part environ quatre fois plus faible que celle des industries électromécaniques ;
- les industries dont la part dans les échanges régresse enregistrent un mouvement grossièrement parallèle pour la sidérurgie et le textile, qui passent en dessous de 10 % en 1963 pour atteindre respectivement 7 et 8,4 % en 1980.

Ces modifications dans la composition sectorielle des échanges internationaux sont étroitement liées aux

bouleversements intervenus dans la production et la consommation, avec le déclin des produits à l'origine de la première révolution industrielle et la montée de nouveaux biens, comme l'automobile ou les produits d'équipement ménager.

Les politiques commerciales

Dans les deux premières sections, nous n'avons pas évoqué l'intervention des pouvoirs publics sur les échanges extérieurs. Les développements ultérieurs permettront de revenir sur les justifications et les analyses du protectionnisme ; le point de vue retenu pour l'instant est simplement l'évaluation de son impact sur les tendances décrites ci-dessus.

L'intervention des États sur les flux de marchandises au moyen de politiques commerciales ne suit pas une pente générale allant vers un abandon des entraves ou, au contraire, vers leur renforcement. Il existe des cycles dans le protectionnisme, en partie liés à ceux qui affectent le niveau de production des nations. Les périodes d'expansion sont globalement associées au libre-échange alors qu'en période de crise les pressions en faveur du protectionnisme sont très fortes. Cependant, une analyse plus fine révèle l'existence de contre-exemples, particulièrement à la fin du XIX^e siècle, où une phase de croissance économique ne conduit pas à une diminution de la protection.

Le libre-échange se répand, au XIX^e siècle, à partir de 1846, date d'abrogation en Angleterre des célèbres *Corn Laws*, les lois sur le blé qui protègent les agriculteurs depuis la fin du XVIII^e siècle. Toute l'Europe est touchée progressivement, jusqu'à la fin des années 1870. Il est à remarquer que cette période a connu le plus fort taux de croissance du commerce international de tout le XIX^e siècle. En revanche, de 1880 à 1913, le protectionnisme marque des points alors qu'existe la dépression commencée en 1880 et qui s'achève en 1895. Le cas de la France, avec les tarifs Méline de 1892 inspirés essentiellement par les agriculteurs, est l'un des plus connus, mais les autres pays sont également touchés : la Russie est la nation la plus protégée dans cette fin du XIX^e siècle. En dépit de pressions

nationales très fortes, l'Angleterre, seule parmi les grandes puissances, le Danemark et les Pays-Bas restent totalement à l'écart de cette vague protectionniste, qui ne reflue pas avec le retour de la prospérité.

La Première Guerre mondiale est à l'origine d'un renforcement de la protection des nations qui doivent financer l'effort de guerre, mais le retour à la paix ne s'accompagne pas d'un désarmement douanier. Au contraire, les États-Unis, la France, l'Angleterre et l'Allemagne renforcent, entre 1920 et 1927, leur dispositif protectionniste. En 1927, la Société des Nations organise une conférence mondiale dont l'objectif est la suppression des barrières aux flux internationaux de marchandises qui constituent un frein à la croissance du commerce mondial. Des effets bénéfiques immédiats en découlent mais le déclenchement de la crise mondiale en 1929 remet en cause cet effort de libéralisation. En effet, dès que la récession se manifeste, les principales nations entreprennent une escalade tarifaire amorcée par les États-Unis en juin 1930 avec le tarif Hawley-Smooth qui prévoit des droits de douane allant jusqu'à 90 % de la valeur des biens importés. La France suit cet exemple et innove en adoptant en 1931 des quotas, c'est-à-dire des limitations quantitatives des importations. À la fin de 1932, pas moins de onze nations ont recours à ces contingentements, alors que l'Angleterre établit en avril 1932 un tarif général avec des droits de douane allant jusqu'à 33 %. On assiste donc à une contagion des mesures protectionnistes dictées par une volonté de représailles contre les mesures restrictives prises par les partenaires dans les échanges internationaux : la protection est toujours conçue comme une défense ou une rétorsion.

L'après-Seconde Guerre mondiale est marqué au contraire par une volonté d'éliminer le plus rapidement possible les entraves aux échanges héritées du conflit. Les enseignements des politiques des années trente ont été tirés par la communauté internationale. Sous l'influence des États-Unis, un accord particulier est élaboré en 1947 : le *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Comme son nom l'indique, il ne s'agit pas d'une organisation internationale, mais simplement d'un traité dont l'objectif est d'assurer le libre-échange ou du moins de

supprimer progressivement les barrières au commerce entre les nations signataires de l'accord (24 en 1947, 83 en 1975, 116 en 1993). Des cycles successifs de négociations internationales — les célèbres *rounds*, souvent liés au nom de l'endroit où se sont ouvertes les négociations, comme le *Tokyo Round* ouvert en 1973 et l'*Uruguay Round* ouvert en 1986 — organisés par le GATT conduisent à un abaissement général des droits de douane et à la diminution des barrières non tarifaires. Les restrictions quantitatives aux échanges comme la discrimination à l'égard des importateurs sont en principe interdites, sauf exceptions recensées dans l'accord et qui visent toutes des situations exceptionnelles. Toutefois, comme le chapitre suivant le montre, les tendances protectionnistes sont loin d'avoir disparu dans le monde contemporain. Au contraire, les années quatre-vingt voient un renouveau sensible des tensions protectionnistes, notamment dans les relations entre les trois pôles du monde développé, les États-Unis, l'Europe et le Japon.

This page intentionally left blank

II / Le commerce international depuis 1980

Depuis 1980, l'économie mondiale connaît des bouleversements dans les flux internationaux de marchandises et de services liés à l'apparition de nouvelles puissances qui modifie la hiérarchie antérieure. Ces modifications peuvent avoir des effets positifs, par exemple sur certains pays d'Asie dont la forte croissance est tirée par les exportations, ou plus négatifs sur d'autres, en Europe ou en Amérique, où des secteurs traditionnels mais aussi modernes sont concurrencés par des importations en hausse. Ces aspects sont appréciés d'abord en raisonnant sur les exportations, puis sur l'équilibre des balances commerciales ; le protectionnisme contemporain est ensuite considéré.

L'évolution des exportations mondiales

L'examen des tendances du commerce mondial depuis 1980 conduit tout d'abord à mettre en évidence la croissance considérable des échanges comparée à celle de la production. Alors que, entre 1980 et 2001, la production mondiale est multipliée par 1,6, le commerce mondial en valeur est multiplié par 3,3 (voir tableau XI). Les économies nationales sont donc de plus en plus ouvertes aux flux commerciaux internationaux. La deuxième caractéristique de cette croissance est qu'elle se fait avec des variations significatives. En effet, alors qu'entre

1973 et 1980 les exportations mondiales ont crû, en moyenne, au rythme de 4 % par an de manière relativement régulière, la période ultérieure est plus chaotique.

TABLEAU XI. — EXPORTATIONS MONDIALES
ET PRODUCTION MONDIALE DE MARCHANDISES, 1980-2001

Année	Exportations		Indice de la production mondiale
	Indice valeur	Indice volume	
1980	59	68	78
1981	58	68	78
1982	54	66	77
1983	53	68	78
1984	57	73	83
1985	56	75	86
1986	62	78	88
1987	72	83	91
1988	82	89	95
1989	89	95	99
1990	100	100	100
1991	102	104	100
1992	108	109	100
1993	108	113	100
1994	123	124	103
1995	147	133	107
1996	153	139	111
1997	158	154	116
1998	156	161	118
1999	162	168	121
2000	183	186	127
2001	175	183	126

Source : extrait de OMC, *Statistiques du commerce international* 2002, tabl. II.1.

Une première période, de 1980 à 1983, est caractérisée par une baisse sensible des exportations ; 1984 marque une nette reprise, suivie d'une année de stagnation. Ce n'est qu'en 1986 que les exportations dépassent le niveau de 1980 ; cette année marque le début d'une troisième phase, de forte croissance, jusqu'en 1992. 1993 marque une légère dépression, suivie,

jusqu'en 1997, d'une croissance significative. 1998 est caractérisée par une légère diminution, alors qu'une forte croissance est enregistrée en 1999 et 2000. Enfin, l'année 2001 connaît une diminution significative.

Ces fluctuations peuvent être mieux comprises en décomposant les mouvements des exportations en évolution de prix et de volume. Les volumes exportés sont stables entre 1980 et 1983, à l'exception de la légère diminution de 1982, puis augmentent sans cesse jusqu'en 2000 et décroissent en 2001. La mise en relation des deux évolutions indique que les prix des biens exportés connaissent des tendances différentes sur l'ensemble de la période : de 1980 à 1990, les exportations en valeur croissent plus vite qu'en volume (69 % contre 47 %), alors qu'entre 1990 et 2001 la hiérarchie s'inverse (75 % contre 83 %).

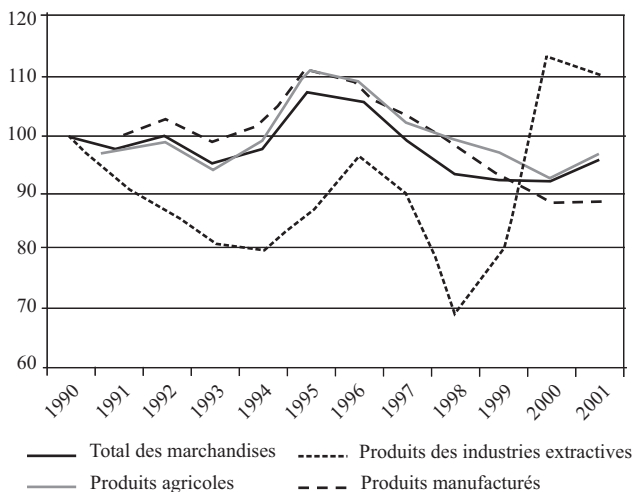
Comment expliquer une telle divergence entre les séries établies en valeur (dollars courants) et en volume (dollars constants) ? Deux phénomènes distincts entrent en jeu.

Le premier est lié aux fluctuations de la valeur internationale du dollar : les données statistiques au niveau mondial sont une agrégation des exportations nationales, valorisées dans les devises des différents pays puis converties en dollars. Lorsqu'une devise s'apprécie par rapport au dollar, les exportations du pays concerné, converties en dollars, augmentent mécaniquement.

Le second phénomène découle des variations dans les valeurs unitaires des biens exportés : les exportations mondiales sont composées de biens dont les prix, que l'on peut approcher par les valeurs unitaires, évoluent de manière très différente. Ainsi, alors que la valeur unitaire des produits manufacturés évolue à peu près comme celle du total des biens, les produits des industries extractives connaissent des fluctuations considérables, comme le montre le graphique 1.

Ces modifications des prix relatifs des biens échangés ont bien évidemment un impact sur les exportations en valeur, qui se combinent avec les changements dans la composition du commerce international par produit (voir tableau XII). Ainsi, en 2001, environ 75 % des exportations mondiales portent sur des produits manufacturés, contre 54 % en 1980 : c'est donc ce

GRAPHIQUE 1. — VALEUR UNITAIRE
DES EXPORTATIONS MONDIALES DE MARCHANDISES, 1990-2001
(indices, 1990 = 100)



Source : d'après OMC, *Statistiques du commerce international 2002*, tabl. A.1.

type d'échanges que les théories du commerce international doivent prioritairement expliquer.

TABLEAU XII. — COMPOSITION
DES EXPORTATIONS MONDIALES EN VALEUR, 1980-2001
(en pourcentage du total*)

<i>Produits</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>2001</i>
Produits agricoles	14,7	12,2	9,1
Produits des industries extractives	27,5	14,4	13,2
Produits manufacturés	54	70,4	74,8

* Les totaux ne sont pas égaux à 100 car des produits n'ont pu être ventilés dans les trois catégories.

Source : GATT, *Le Commerce international en 1989-1990*, vol. II, tabl. A.1, p. 75 ; et OMC, *Statistiques du commerce international 2002*, tabl. IV.1.

Cependant, cette composition mondiale n'est qu'une moyenne qui peut cacher de profondes disparités. L'Afrique, en 2001, a des exportations composées pour 14,7 % de produits agricoles, 57 % de produits des industries extractives, et 25,3 % de produits manufacturés. La même année, l'Amérique du Nord réalise des exportations qui se ventilent pour 10,5 % en produits agricoles, 7,5 % de produits des industries extractives, et 77 % de produits manufacturés. Il existe donc des spécialisations internationales marquées, qui peuvent être repérées pour des grands groupes de produits, ainsi qu'au sein de chaque groupe de produits.

Pour apprécier la place occupée par les groupes de nations dans le commerce mondial, il est intéressant d'utiliser les matrices du commerce international élaborées par l'OMC. Il s'agit de tableaux à double entrée qui représentent simultanément l'origine des exportations (en ligne) et leur destination (en colonne). Le tableau XIII présente une élaboration de ces données, exprimées en % des exportations mondiales en 1986, 1991 et 2000.

Le premier enseignement que l'on peut en tirer est relatif à la dynamique différenciée du commerce international selon les grandes zones géographiques sur la période considérée. Pour cela, il faut raisonner par ligne, en considérant la part de chaque zone dans le total des exportations. Le classement des zones qui s'établit en 2000 est identique sur toute la période : l'Europe occidentale arrive en tête (39,1 % des exportations mondiales), suivie par l'Asie (26,3 %), puis l'Amérique du Nord (17,1 %), l'Amérique latine (5,8 %), l'Europe orientale, centrale, et l'ex-URSS (4,3 %), le Moyen-Orient (4 %) et enfin l'Afrique (2,3 %). En revanche, les régions connaissent des taux de croissance de leurs exportations très variables ; les deux cas polaires sont ceux de l'Amérique du Nord et de l'Afrique : la part de l'Amérique du Nord augmente régulièrement, passant de 14,9 % à 15,7 % pour finir à 17,1 %, alors que l'Afrique est de plus en plus marginalisée : sa part diminue de 2,6 % à 2,4 % puis à 2,3 %. Cette situation de l'Afrique s'explique en particulier par les évolutions défavorables des prix des matières premières et des produits agricoles qu'elle exporte à titre essentiel. L'évolution des performances à l'exportation de

TABLEAU XIII. — MATRICE DES EXPORTATIONS MONDIALES EN 1986, 1991 ET 2000
(en millièmes du total des exportations)

<i>Destination</i> <i>Origine</i>		<i>Amérique du Nord</i>	<i>Amérique latine</i>	<i>Europe occidentale</i>	<i>Europe orientale, centrale et ex-URSS</i>	<i>Afrique</i>	<i>Moyen-Orient</i>	<i>Asie</i>	<i>Total</i> ¹
Amérique du Nord	{ 1986 1991 2000	58 52 68	16 19 28	32 37 32	1 2 1	3 3 2	4 5 3	33 40 37	149 157 171
Amérique latine	{ 1986 1991 2000	20 19 36	6 7 10	9 9 7	3 2 <i>e*</i>	1 1 1	1 1 <i>e*</i>	4 4 3	44 42 58
Europe occidentale	{ 1986 1991 2000	45 33 43	9 9 9	304 334 267	15 15 21	19 15 10	17 14 10	29 34 32	437 454 391
Europe orientale, centrale et ex-URSS	{ 1986 1991 2000	1 1 2	3 1 1	18 15 24	42 6 12	2 1 <i>e*</i>	2 1 1	6 3 3	75 26 43

Afrique	{	1986	4	1	15	1	2	e*	2	26
		1991	4	1	15	1	2	1	3	24
		2000	4	1	12	e*	2	e*	4	23
Moyen-Orient	{	1986	4	2	10	1	1	2	12	33
		1991	5	1	10	1	1	2	15	24
		2000	7	1	8	e*	2	3	20	40
Asie	{	1986	75	5	37	6	4	9	82	218
		1991	62	6	49	4	5	8	118	251
		2000	68	7	45	2	4	7	130	263
Total	{	1986	207	43	426	70	32	36	168	1 000
		1991	175	43	469	29	31	31	215	1 000
		2000	227	56	394	37	19	24	231	1 000

1. 2 133 milliards de dollars en 1986, 3 506 en 1991, 6 186 en 2000. Ces totaux comprennent des flux dont les destinations ne sont pas affectées, ce qui explique que les sommes générales (dernière ligne et dernière colonne) ne soient pas égales à 1 000.

* e signifie inférieur à 0,5.

Source : calculs d'après GATT, *Le Commerce international 1991-1992*, vol. *Statistiques*, tabl. A.2 ; GATT, *Le Commerce international 1994*, *Statistiques*, tabl. A.2 ; OMC, *Statistiques du commerce international 2001*, tabl. A.2.

l'Europe orientale est très heurtée : l'effondrement des économies a fait passer leur part des exportations mondiales de 7,5 % à 2,6 %, entre 1986 et 1991, mais ce taux est remonté à 4,3 % en 2000, notamment grâce aux implantations de firmes étrangères.

Le deuxième enseignement est relatif à la concentration du commerce international au sein des nations les plus développées : l'Amérique du Nord et l'Europe occidentale sont à l'origine de 58,6 % des exportations mondiales en 1986 et de 56,2 % en 2000, alors que, parallèlement, le total Amérique latine, Afrique, Moyen-Orient passe de 10,3 % à 11,1 %.

Le troisième enseignement concerne la destination des exportations réalisées par chaque zone. Il existe une tendance, plus ou moins marquée selon les cas, au développement des échanges entre les nations d'une zone donnée. C'est ainsi que 68 % des exportations de l'Europe occidentale sont intra-européennes en 2000. Enfin, l'accroissement de la place occupée par l'Asie dans le commerce mondial s'effectue avec un renforcement de l'intégration régionale : la part des exportations intrazone dans le total est passée de 25,7 % en 1986 à 49,4 % en 2000.

Par ailleurs, la matrice des exportations mondiales permet de repérer les relations privilégiées entre zones. L'Amérique du Nord exporte davantage vers l'Asie que vers l'Europe occidentale ; l'Amérique latine a comme client préférentiel l'Amérique du Nord ; l'Europe occidentale se tourne plus vers l'Amérique du Nord que vers l'Asie.

Le quatrième enseignement est relatif à l'équilibre entre les flux commerciaux reçus et ceux émis par une zone donnée. Il peut être tiré de la comparaison des totaux enregistrés en ligne et de ceux figurant en colonne, pour une zone géographique. Ainsi, en 2000, l'Amérique du Nord est à l'origine de 17,1 % des exportations mondiales et elle en reçoit 22,7 %. Ce sous-continent est déficitaire sur toute la période, alors que l'Asie est toujours excédentaire. Les autres zones connaissent des variations autour de l'équilibre, selon les années en excédent ou en déficit. Toutefois, cette approche est trop approximative : il est nécessaire de passer à un examen par pays de cette question.

La polarisation des balances commerciales

Sur l'ensemble de la période 1980-2001, certains pays ont en permanence des balances commerciales excédentaires (comme le Japon ou l'Allemagne) ou déficitaires (comme les États-Unis) (voir tableau XIV). Cette situation est contraire aux enseignements habituels de l'analyse économique qui met en avant des mécanismes automatiques de rééquilibrage des balances commerciales par l'intermédiaire des variations des taux de change (voir *infra*, chap. v). De plus, les données n'indiquent pas de tendance à une diminution des excédents ou des déficits : le renforcement du déficit des États-Unis apparaît comme un phénomène quasiment continu. Le seul cas en moyenne période qui irait dans ce sens est celui de la France, qui connaît un déficit entre 1980 et 1991, et depuis un excédent.

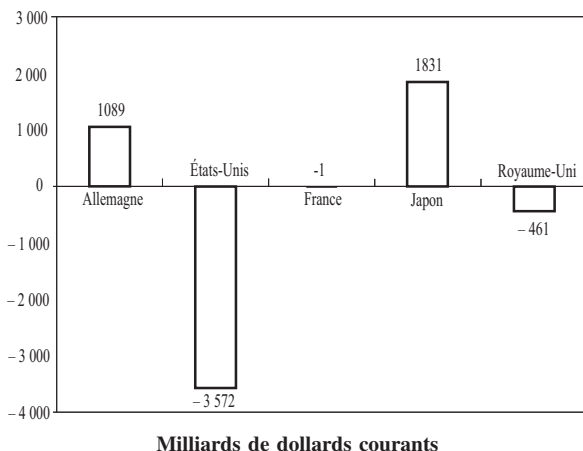
TABLEAU XIV. — SOLDES DES BALANCES COMMERCIALES
DES CINQ PREMIERS PAYS EXPORTATEURS, 1980-2001
(en milliards de dollars,
total pour trois années consécutives, sauf 2001)

	1980- 1982	1983- 1985	1986- 1988	1989- 1991	1992- 1994	1995- 1997	1998- 2000	2001
Allemagne	47	69	198	163	120	207	207	78
États-Unis	- 89	- 302	- 432	- 298	- 395	- 563	- 1 044	- 449
France	- 38	- 17	- 17	- 33	16	53	46	- 10
Japon	40	130	274	245	408	317	363	54
Royaume-Uni	13	- 13	- 71	- 91	- 60	- 59	- 127	- 53
<i>Ensemble des cinq pays</i>	- 27	- 133	- 48	- 14	89	- 45	- 555	- 380

Source : extrait de *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 65, juin 1999, tab. 48, p. 294 ; et n° 70, décembre 2001/2, tab. 48, p. 287. Pour 2001, OMC, *Statistiques du commerce international* 2002.

Les différences dans les performances commerciales des grandes nations industrielles peuvent être plus facilement appréhendées en cumulant les soldes commerciaux sur la période (voir graphique 2). Certes, ce cumul n'est pas

GRAPHIQUE 2. — SOLDES CUMULÉS
DES BALANCES COMMERCIALES DE CINQ PAYS, 1980-2001
 (en milliards de dollars courants)



rigoureux, puisqu'il conduit à ajouter des données exprimées en dollars courants et non en dollars constants ; cependant, le parallélisme entre les évolutions des soldes rend cette addition moins choquante que si les tendances des soldes nationaux étaient divergentes. Il convient donc de considérer les données du graphique 2 plus comme une indication générale d'un phénomène que comme sa représentation indiscutable. Ce graphique montre que les cinq premiers pays exportateurs présentent trois configurations différentes. Nous trouvons tout d'abord des nations qui ont une balance commerciale excédentaire en permanence entre 1980 et 2001 ; c'est le cas du Japon (1 831 milliards de dollars), de l'Allemagne (1 089 milliards de dollars). Nous trouvons ensuite des nations déficitaires soit en permanence, comme les États-Unis (3 572 milliards de dollars), soit sur presque toute la période, comme le Royaume-Uni, excédentaire de 1980 à 1982 et déficitaire ensuite. Enfin, la France présente sur la période une situation très proche de l'équilibre, avec un déficit de 1 milliard de

dollars. Cette polarisation des balances commerciales permet de comprendre la naissance de pressions protectionnistes dans les pays déficitaires qui s'opposent aux nations excédentaires.

Les échanges de services

La volonté d'inclure les services dans les accords du GATT a conduit, depuis 1987, à développer les travaux de repérage et d'analyse de ces flux commerciaux. Cependant, les données publiées depuis par l'OMC sont loin d'être complètes, notamment en ce qui concerne les pays en développement. Le montant total des exportations se monte, en 2001, à 1 458 milliards de dollars, contre 5 984 milliards de dollars pour les marchandises. Entre 1990 et 2000, la croissance moyenne est de 6 % pour les exportations de services comme pour celles de marchandises, alors que les premières ont diminué de 4,5 % et les secondes de seulement 0,5 % en 2002.

Le commerce international des services commerciaux présente des particularités par rapport au commerce de marchandises. La hiérarchie des six premiers pays exportateurs de marchandises est la suivante, en 2001 : États-Unis, Allemagne, Japon, France, Royaume-Uni, Chine, celle des exportateurs de services est : États-Unis, Royaume-Uni, France, Allemagne, Japon, Espagne. De plus, ces nations sont dans une position très différente dans les échanges, comme l'indique le tableau suivant.

LE COMMERCE INTERNATIONAL DE SERVICES COMMERCIAUX
DES SIX PREMIERS PAYS EXPORTATEURS EN 2001
(milliards de dollars)

	<i>États-Unis</i>	<i>Royaume-Uni</i>	<i>France</i>	<i>Allemagne</i>	<i>Japon</i>	<i>Espagne</i>
Exportations	263	108	80	80	64	57
Importations	- 188	- 92	- 62	- 133	- 107	- 33
Solde	75	16	18	- 53	- 43	24

Source : d'après OMC, *Statistiques du commerce international 2002*, tab. I.7.

Le solde des échanges internationaux de services est, pour les six premiers pays exportateurs, de signe différent de celui enregistré pour les échanges internationaux des biens. Cela se vérifie aussi bien pour des pays déficitaires dans le commerce international des marchandises, les États-Unis, le Royaume-Uni, la France et l'Espagne, que pour les pays excédentaires, l'Allemagne et le Japon.

Il n'est pas possible de construire, pour les échanges internationaux de services, des matrices comparables à celles existant pour les marchandises. En revanche, des indications très générales peuvent être fournies sur les caractéristiques des grandes zones géographiques : le tableau suivant rapproche les parts des régions dans les exportations et dans les importations de services.

LE COMMERCE MONDIAL DE SERVICES EN 2001
PAR GRANDES RÉGIONS
(en pourcentage du total)

	<i>Exportations</i>	<i>Importations</i>
Amérique du Nord	20,5	15,9
Amérique latine	4	4,9
Europe occidentale	46,5	44,8
Europe centrale et orientale	3,8	4,1
Afrique	2,1	2,6
Moyen-Orient	2,2	3,1
Asie	20,8	24,6

Source : d'après OMC, *Statistiques du commerce international 2002*, tab. A.6 et A.7.

Les deux zones les plus développées, l'Amérique du Nord et l'Europe occidentale, sont les seules excédentaires. Ainsi, ce sont les pays les plus développés qui sont spécialisés dans les services. On constate ainsi que la Chine est, en 2001, le 6^e exportateur mondial de marchandises mais seulement le 12^e exportateur mondial de services.

Les politiques commerciales

Le commerce international se réalise dans un monde où l'intervention des pouvoirs publics sur les échanges prend de nombreuses formes (voir chap. IV). Le protectionnisme peut avoir un impact certain dans des secteurs que les pouvoirs publics considèrent comme importants, pour une raison ou une autre ; le cas de trois secteurs permet d'illustrer les conséquences de l'intervention publique.

L'automobile et les relations entre les États-Unis et le Japon

Le secteur automobile est dans une situation générale tout à fait différente de l'acier : la récession n'est que passagère entre 1980 et 1986 et les firmes américaines réussissent, au prix d'une politique assez dure, notamment en matière salariale, à redresser leur position. De plus, c'est un secteur employant une main-d'œuvre nombreuse et fortement syndiquée. Le syndicat des travailleurs américains de l'automobile exerce une pression se traduisant par un *lobbying* intensif auprès des hommes politiques en faveur du protectionnisme ; la cible est ici les producteurs japonais.

Contrairement à l'acier, aucune base légale ne peut être trouvée pour établir que les difficultés du secteur sont dues au caractère déloyal de la concurrence étrangère. Or c'est là un point particulièrement important pour les pays signataires du GATT et défenseurs du libre-échange, ce qui est théoriquement le fondement de la position américaine dans toutes les arènes internationales. C'est donc encore sur une base « volontaire » que les firmes japonaises acceptent, depuis 1981, de réduire leurs exportations vers les États-Unis. La menace implicite qui les a poussées à souscrire à ce programme est celle d'une imposition de quotas très restrictifs par le Congrès américain, toujours sensible aux pressions protectionnistes. Il est possible de calculer l'équivalent de cette mesure : on l'assimile à un droit de douane sur le prix des automobiles d'environ 11 % alors que les droits de douane moyens aux États-Unis sont de 5 % [voir 20, p. 8 et 10]. Il faut préciser que les firmes japonaises ont intérêt à accepter de réduire leurs

Du GATT à l'OMC

C'est en septembre 1986 que s'est ouvert à Punta Del Este (Uruguay) un cycle de négociations du GATT prévu pour s'achever en 1990, mais qui n'a trouvé sa conclusion qu'en décembre 1993 (voir [44]). Il s'agit de négociations commerciales multilatérales (NCM) consacrées à un ensemble de questions diverses dont émergent deux thèmes majeurs, source d'affrontements nombreux : la libéralisation du commerce des produits agricoles et l'extension du champ d'application du GATT au commerce international de services.

Les NCM se déroulent sur une toile de fond peu favorable à la libéralisation des échanges, comme en témoignent les affrontements entre les États-Unis, le Japon et l'Europe (voir chap. II, *supra*), mais aussi l'opposition récurrente entre PVD et pays développés (dans le domaine des services) et encore, pour les produits agricoles, entre les États-Unis, l'Europe et un groupe de nations exportatrices (principalement le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande). Cette confrontation entre nations ayant des intérêts opposés est habituelle, même si elle est exacerbée par le contexte actuel. Mais les difficultés qu'elle entraîne sont accrues par la nouveauté de certaines des questions traitées : comment définir les barrières aux échanges de services, comment réglementer les subventions à l'agriculture ? La complexité est beaucoup plus grande que dans les NCM antérieures où il s'agissait pour l'essentiel de réduire les barrières tarifaires et non tarifaires. C'est ainsi que, si l'abaissement des

droits de douane sur les marchandises a pu être obtenu sans trop de problèmes (les droits moyens s'établissent, après l'*Uruguay Round*, à un niveau d'environ 3 % contre 4,7 % à l'issue du *Tokyo Round*), les autres dossiers ont connu de nombreuses vicissitudes.

Les NCM se sont déroulées autour de quinze dossiers différents ; deux ont connu des négociations particulièrement ardues qui n'ont abouti qu'à la veille de la date ultime retenue (le 15 décembre 1993) : il s'agit des produits agricoles et des services. Pour les produits agricoles, l'affrontement central a opposé les États-Unis et l'Europe. Les productions agricoles européennes sont protégées par un système complexe, la PAC (Politique agricole commune) dont les effets sur le commerce international peuvent être ramenés à des subventions à la production et à l'exportation. Lors des NCM, les États-Unis ont cherché à obtenir l'élimination totale de ces subventions dans un délai de dix ans (alors même que depuis 1982 une augmentation sensible des aides versées aux fermiers américains a été constatée). Pour leur part, les représentants de la CEE étaient prêts à modifier la PAC, mais non à la supprimer. La réforme de la PAC, réalisée en mai 1992, met en place un système d'aides au revenu liées à des diminutions de la production. C'est cette réforme qui a permis aux négociateurs européens et américains d'arriver, en novembre 1992 à un pré-accord qui, en substance, conduit à diminuer les exportations subventionnées des deux côtés et qui a servi de base à l'accord final.

Le dossier des services a connu deux types d'affrontements. Le premier a opposé les PVD, conduits par l'Inde et le Brésil, à l'ensemble des pays développés et principalement aux États-Unis et à la CEE. La crainte des PVD est que la libéralisation des échanges de services commerciaux ne se traduise, pour eux, par la disparition de leurs activités nationales dans un secteur où ils ne disposent d'aucun avantage comparatif (c'est le cas notamment pour les services financiers, les télécommunications, les grands travaux). L'accord final prévoit une libéralisation progressive des échanges avec des dispositions particulières qui doivent permettre de renforcer les capacités nationales des PVD à fournir des services et de faciliter leur accès aux circuits de distribution. Le second affrontement, très vif pendant l'année 1993, a opposé la CEE et les États-Unis dans le domaine particulier de l'audiovisuel, la CEE et surtout la France, réclamant une « exception culturelle » ayant pour but d'assurer la pérennité d'une production nationale dans ce secteur. Les

États-Unis, jugeant très insuffisantes les propositions européennes, ont préféré, au dernier moment, que l'audiovisuel soit totalement exclu du champ de l'accord général sur les services.

Depuis le 1^{er} janvier 1995, l'OMC remplace le GATT. Son activité a permis de régler des dossiers en suspens, notamment pour la libéralisation des échanges de services. Mais l'état actuel de l'abaissement des barrières aux échanges internationaux est jugé insuffisant, notamment par les États-Unis et l'Union européenne. Après des difficultés considérables (échec de la conférence de Seattle de novembre 1999), il a été décidé, lors de la Conférence de Doha, en novembre 2001, de lancer un nouveau cycle de négociations. Ces négociations s'ouvrent avec des réticences très fortes des pays en développement, qui considèrent que leurs politiques de libéralisation des échanges n'ont pas eu d'impact positif sur leurs économies (voir [44]). Leur aboutissement est prévu pour le 1^{er} janvier 2005.

importations de manière volontaire : dans le cas d'un droit de douane, le surcoût payé par le consommateur va dans les caisses de l'État qui impose le tarif douanier. En évitant ce tarif, les firmes peuvent continuer à percevoir un taux de profit plus important.

Dans le même temps, les firmes japonaises de l'automobile ont développé leurs implantations aux États-Unis où elles produisent désormais sur place une quantité évaluée à environ 10 % du marché intérieur nord-américain, alors que leurs importations sont limitées à 22 % du marché intérieur [voir 41, p. 62-65].

L'aéronautique offre une nouvelle configuration de relations conflictuelles entre l'Europe et les États-Unis qui, après plusieurs escarmouches, aboutit en 1987 à un conflit ouvert. L'objet du litige est le lancement par le consortium européen Airbus Industrie des avions A 330 et A 340 qui concurrencent directement les productions de deux firmes américaines, Boeing et McDonnell Douglas. L'attaque nord-américaine est à peu près du même ordre que pour l'acier : Airbus n'aurait pu se développer que grâce à des subventions des gouvernements européens qui faussent le jeu de la concurrence. L'argument est contré par les dirigeants du consortium qui mettent en avant les subventions que perçoivent les deux firmes américaines par le biais des programmes militaires. La situation analysée est celle où des *menaces* protectionnistes sont brandies pour influencer un gouvernement ou un producteur étranger. Le but visé est soit l'abandon complet de la production, soit la diminution des subventions versées par les pouvoirs publics.

Les tensions protectionnistes se manifestent également entre l'Europe et le Japon selon une logique quelque peu différente. L'accusation essentielle, maintes fois répétée au cours des années quatre-vingt, concerne la fermeture du marché japonais aux produits étrangers à l'aide de procédures multiples relevant pour la plupart de réglementations tatillonnes destinées à protéger le consommateur et appliquées très strictement à l'encontre des importations. La stratégie européenne consiste, en réponse, à mettre en place (ou à menacer de le faire) des limitations aux importations japonaises dans certains secteurs afin d'obtenir des ouvertures significatives du marché japonais aux produits européens. En dépit des engagements répétés des gouvernements japonais, on peut difficilement considérer, au vu des chiffres relatifs aux excédents commerciaux japonais, que cette méthode a produit des résultats satisfaisants.

Le secteur du textile et habillement constitue un cas illustrant une des tendances lourdes du protectionnisme, celle de l'affrontement entre les pays industrialisés et les pays en développement. Historiquement, ce secteur a été à l'origine du développement du capitalisme industriel en Europe ; aujourd'hui, il représente une activité dans laquelle de nombreux pays en développement ont des avantages évidents sur les pays les plus développés, notamment en raison de l'importance des coûts de la main-d'œuvre dans la fabrication des produits et de l'accès aux matières premières. Une politique de libre accès des importations en provenance de ces pays aux marchés des nations les plus développées permettrait donc à la fois d'avantager les consommateurs, en baissant les prix, et de donner aux nations les moins développées les moyens de croître. Cependant, une telle politique se heurte aux intérêts des firmes et des travailleurs du secteur, en raison des fermetures d'entreprises et des suppressions d'emplois qu'elle implique. La politique des nations les plus développées consiste, depuis les années cinquante, à ériger des barrières protectionnistes dont le démantèlement, en cours, ne devrait aboutir qu'en 2005.

L'origine des accords de limitation des importations dans le secteur textile et habillement réside dans des engagements de John F. Kennedy lors de sa campagne électorale pour l'élection présidentielle de 1960 ([9] p. 182). Depuis 1961, ce secteur est soumis à un ensemble de dispositions qui limitent le commerce international par des contingentements des importations avec l'objectif affiché d'éviter la désorganisation des marchés grâce à un développement ordonné du commerce.

Ce protectionnisme se place en dehors des règles communes appliquées au commerce international de marchandises depuis la création du GATT. Un accord de court terme, élaboré pour 1961 et 1962, a laissé la place à des accords de long terme de 1962 à 1973 avant d'être remplacé par des accords multi-fibres (AMF) en 1974. Des modifications sont intervenues avec l'AMF II en 1978, remplacé par l'AMF III en 1982. L'AMF III, prévu initialement jusqu'en 1986, a été prorogé à deux reprises, d'abord jusqu'en 1991, puis pour dix-sept mois

à compter du 1^{er} août, et maintenu en vigueur jusqu'au 31 décembre 1994, dans l'attente de la fin des négociations au sein du GATT et de la mise en place de l'OMC.

L'AMF, qui couvre environ 80 % des exportations mondiales de textiles et de vêtements, constitue un cadre dans lequel les pays industrialisés, importateurs des produits textiles, négocient des contingentements avec les pays exportateurs, principalement des pays en développement. L'AMF fournit un cadre réglementaire pour l'imposition de contingents, par le biais d'accords bilatéraux ou de mesures unilatérales. Au moment d'imposer des contingents, les pays importateurs doivent respecter des dispositions en matière de consultations, ainsi que des règles et critères spécifiques pour déterminer s'il y a désorganisation du marché, et pour imposer et maintenir des restrictions à l'égard des pays exportateurs. Un organe de surveillance des textiles a en charge la mise en œuvre de l'AMF et présente des rapports à ce sujet ; il s'occupe également du règlement des différends.

Le fondement de l'AMF est clair : les pays industrialisés sont inquiets des exportations provenant de pays à bas salaires qui risquent de faire disparaître leur industrie nationale dans ce secteur. Il s'agit donc d'une remise en cause fondamentale des principes du libre-échange qui a pour objet de maintenir l'emploi du secteur dans les pays développés. Cet objectif a été partiellement atteint, mais il est possible de s'interroger sur les coûts de ces mesures. En effet, en raison des restrictions de l'accès aux marchés des pays développés, les consommateurs ont payé les produits un prix plus élevé qu'en cas de libre-échange ; cette perte doit être mise en balance avec les gains des producteurs et le nombre d'emplois préservés. Des calculs effectués pour les États-Unis en 1984 permettent d'estimer le coût annuel de la sauvegarde d'un emploi à 50 000 dollars, alors que le salaire moyen aux États-Unis dans ce secteur est, la même année, de 13 400 dollars (voir [1] p. 84). Ainsi, le surcoût infligé aux consommateurs est loin de justifier le maintien des emplois ; en raisonnant de manière simpliste, le prélèvement d'un impôt assurant le maintien des salaires des travailleurs mis au chômage aurait été environ 3,7 fois moins onéreux pour les consommateurs américains...

Avec l'*Uruguay Round* et la création de l'OMC, le commerce international du secteur textile et vêtement est en voie de réintégration dans le droit commun. Cependant, les négociations n'ont pas abouti à une suppression immédiate des contingents fixés dans l'AMF : la réintégration est très progressive et elle est programmée pour aboutir seulement en 2005. La démarche retenue est la définition de pourcentages croissants du commerce international qui doivent sortir des contingents et, parallèlement, d'un accroissement de ces contingents. Par ailleurs, un Organe de supervision des textiles est chargé, au sein de l'OMC, de veiller à l'application de cet accord. Les pays en développement considèrent que, globalement, l'application n'est pas satisfaisante et qu'il serait nécessaire d'anticiper la fin des mesures restrictives, ce à quoi s'opposent les pays développés.

Le cas du commerce international du textile et vêtement correspond à un protectionnisme qui oppose des nations ayant des niveaux de développement très différents, contrairement à ceux de l'automobile et de l'aéronautique. L'existence des politiques protectionnistes fait que les flux commerciaux constatés sont, en partie, manipulés par interventions des pouvoirs publics.

Les deux premiers chapitres ont permis de mettre en évidence les caractéristiques fondamentales du commerce international ; parmi celles-ci figurent les positions différenciées des nations, excédentaires ou déficitaires, la forte croissance des échanges en valeur principalement des produits industriels, la concentration du commerce entre des nations à structures économiques très voisines, le recours fréquent à des mesures protectionnistes qui modèlent les échanges internationaux. Ce sont là quelques-uns des traits, à côté de nombreux autres, que les théories du commerce entre les nations doivent expliquer, sous peine d'être totalement déconnectées du monde réel. Les chapitres suivants vont permettre d'apprécier le degré d'adéquation à la réalité des principaux corps théoriques.

This page intentionally left blank

III / Les grandes théories du commerce international

Les théories du commerce international présentent un double visage : une grande diversité tenant aux oppositions irréductibles entre les différents courants et donc au statut spécifique de la science économique (une nouvelle application ne rend pas nécessairement caduques les anciennes), associée à un fond commun qui se manifeste par la similarité des questions traitées. Parmi celles-ci, trois émergent et constituent la substance des analyses du commerce international :

— comment expliquer la composition des flux internationaux ? Il s'agit alors de rendre compte de la *spécialisation internationale* ;

— comment sont déterminés les prix des flux internationaux ?

— quel est l'effet du commerce international sur les pays échangistes ?

Selon leurs présupposés respectifs, les écoles de pensée couvrent la totalité de ce champ avec le même intérêt ou se focalisent sur une partie seulement, mais au moins implicitement apportent une réponse aux trois questions. Pour qualifier brièvement la démarche de la presque totalité des auteurs, il est possible de faire référence à une formule célèbre due à Bernard Lassudrie-Duchêne : l'échange international est une « demande de différence », car « là où tout se révèle identique il est inutile de rien échanger » [21]. Les grandes explications divergent quant à la nature des différences à la base de l'échange.

La cohabitation de théories très différentes apparaît *a priori* comme une curiosité : il devrait être possible de trancher à partir des données statistiques pour valider une explication contre les autres, selon le modèle naïf de la vérification empirique d'une théorie. L'expérience déjà ancienne dans ce domaine (les premières générations de tests statistiques remontent au début des années cinquante) enseigne la prudence. Des résultats empiriques négatifs peuvent toujours être réinterprétés dans un sens qui n'est pas défavorable à la théorie, comme le montre un exemple célèbre exposé plus loin, le fameux « paradoxe de Leontief ». Une contribution cherchant à arbitrer entre plusieurs explications du commerce international est parvenue à un résultat qui est, lui, véritablement paradoxal : *toutes* les théories ont été validées (ou, plutôt, ce qui est méthodologiquement différent, aucune n'a été infirmée [22]). C'est ce qui a conduit l'auteur de la contribution à proposer une vision de type éclectique, fondée sur des éléments communs (ou prétendus tels) à toutes les analyses testées...

La présentation des grandes théories est faite en retenant la forme la plus simple : celle d'un monde à deux pays, deux biens et deux facteurs de production. Il ne faut pas exagérer les limites d'une telle simplification, de nombreux travaux de recherche, dont il est impossible de rendre compte ici en raison de la complexité des modèles utilisés, ayant montré que les argumentations ainsi exposées restent valides lorsque l'on renonce à ces hypothèses simplificatrices.

Les théories fondées sur les différences internationales de coûts

Il est possible, en dépit de leurs originalités et de leurs particularités, de regrouper sous cette rubrique la théorie ricardienne et celle connue sous l'abréviation d'HOS (pour Heckscher-Ohlin-Samuelson).

Le modèle de David Ricardo n'est pas le premier historiquement mais c'est l'un des plus célèbres. Il repose sur un principe explicatif dit des « avantages comparatifs » qui demeure une référence fondamentale pour la théorie du commerce international. Avant Ricardo, Adam Smith explique l'échange entre les pays par des différences des coûts de production, par comparaison des coûts absolus : un pays importe bien si sa production nationale est plus coûteuse que son importation. Cette idée est beaucoup moins riche que celle développée par Ricardo qui introduit dans l'analyse les coûts comparatifs.

Le point de départ de la théorie ricardienne, exposée dans le chapitre VII des *Principes de l'économie politique et de l'impôt* (1817), est la comparaison de deux économies en autarcie, le Portugal et l'Angleterre, qui produisent deux biens, le vin et le drap, à partir de travail. Les coûts de production, mesurés en hommes-année, sont, dans l'exemple construit par Ricardo, plus faibles dans la production des *deux* marchandises au Portugal. Pour produire une unité de drap et une unité de vin, il faut respectivement, au Portugal, 90 et 80 hommes-année et en Angleterre, 100 et 120 hommes-année. Ces coûts de production, plus faibles au Portugal qu'en Angleterre pour les deux marchandises, traduisent un *avantage absolu* du premier par rapport à la seconde. Cependant, contrairement à la conclusion qu'en tirerait un smithien, les deux pays ont intérêt à se spécialiser et à échanger leur production. C'est que les coûts unitaires relatifs de production du drap par rapport au vin ne sont pas les mêmes dans les deux pays : le ratio est de 100/120 en Angleterre et de 90/80 au Portugal (voir tableau XV). L'interprétation de ces coûts unitaires relatifs s'éclaire lorsque l'on raisonne sur leur implication dans une économie fermée.

Supposons que l'on souhaite, en Angleterre, accroître la production de vin d'une unité. Il faudra, pour cela, dégager 120 hommes-année de la production de drap et donc renoncer à celle de 1,2 unité de drap (120/100). A l'inverse, pour augmenter la production de drap d'une unité, il suffira

TABLEAU XV. — LES COÛTS UNITAIRES DE PRODUCTION
DU DRAP ET DU VIN EN ANGLETERRE ET AU PORTUGAL
DANS L'EXEMPLE DE RICARDO
(en hommes-année)

	<i>Angleterre</i>	<i>Portugal</i>
Drap	100	90
Vin	120	80

d'abandonner la production d'environ 0,83 unité de vin (100/120). Au Portugal, la situation est différente : pour augmenter la production de vin d'une unité, il suffit de renoncer à environ 0,88 unité de drap (80/90) et 1,125 unité de vin peut être produite en renonçant à une unité de drap (90/80). Comparativement, le vin est donc plus difficile à produire que le drap en Angleterre alors qu'au Portugal c'est l'inverse.

L'idée nouvelle introduite par Ricardo réside dans ce principe de l'avantage comparatif : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production de la marchandise pour laquelle il détient l'avantage comparatif le plus élevé ou le désavantage comparatif le plus faible. Ainsi, le Portugal produira du vin qu'il échangera selon un rapport d'une unité contre une quantité de drap supérieure à 0,88 unité et inférieure à 1,2 unité, les rapports d'échange nationaux en autarcie déterminant les deux bornes du rapport d'échange international. Il faut en effet que la valeur de 0,88 soit dépassée pour que les Portugais aient intérêt à se spécialiser dans la production de vin, mais 1,2 ne doit pas être atteint pour que les Anglais, de leur côté, trouvent un bénéfice à se spécialiser dans la production de drap. La théorie ricardienne fournit simultanément une explication de la composition du commerce international et une démonstration des gains de l'échange entraînés par l'ouverture des frontières. Sa caractéristique essentielle, outre les aspects déjà cités (coûts de production indépendants des quantités produites, travail comme seul facteur de production), est de considérer que les techniques de production, différentes dans les pays, sont indépendantes des prix des facteurs de production. Comme nous l'avons indiqué plus haut, ce modèle

n'est pas abandonné ; il a fait l'objet de recherches récentes tendant à généraliser et à étendre ses résultats.

Le modèle HOS

La coutume a imposé d'accoler les noms d'E. Heckscher, B. Ohlin et P. A. Samuelson pour construire cette fiction qu'est la « théorie d'HOS ». L'ordre alphabétique correspond à la chronologie, puisque les apports respectifs correspondent aux années 1919, 1933 et, pour le dernier, à trois articles parus en 1941, 1948 et 1949. Mais cette appellation est réductrice ; elle néglige tout d'abord le coauteur du premier article de Samuelson, W. Stolper, mais également des continuateurs importants : A. P. Lerner, qui contribua en 1954 à démontrer un théorème dû à Samuelson en 1948 et 1949, et T. M. Rybczynski, qui, pour sa part, établit un théorème original qui constitue l'une des pièces de la théorie HOS. Une brève présentation permet d'isoler deux caractéristiques du modèle HOS :

- Il s'agit, dans un premier temps, de deux exposés littéraires, dus à Heckscher, dans un article paru en suédois en 1919 et traduit en anglais seulement trente ans plus tard, et à Ohlin, dans un ouvrage paru en anglais en 1933. La composition du commerce international y est expliquée à partir d'un nouveau concept, celui d'« abondance relative d'un facteur de production », qui va être à l'origine de l'avantage comparatif. Pour préciser cette idée, spécifions un cadre de raisonnement simplifié ; soit deux pays, A et B, deux biens, les automobiles et le textile, deux facteurs de production, le travail et le capital. Rappelons que cela n'est que le modèle de base qui peut être étendu à un nombre quelconque de biens et de facteurs, la seule contrainte étant l'utilisation d'au moins deux facteurs de production. Il est nécessaire d'introduire une spécification supplémentaire à propos des facteurs de production dans le modèle simplifié : leurs quantités disponibles doivent être données et définissent ce que l'on nomme la *dotation factorielle* d'une nation. Les deux nations sont identiques en tout point, sauf pour les dotations factorielles qui seront à l'origine de l'échange. Les deux biens sont en effet produits selon une

technique qui est différente pour l'automobile et le textile, mais identique pour chacun des biens en A et B. La technique de production est caractérisée par l'intensité en capital par rapport au travail, l'*intensité factorielle*. Il en résulte une correspondance entre les caractéristiques de la nation (sa dotation factorielle) et sa spécialisation dans le bien dont l'intensité factorielle est compatible avec la dotation factorielle.

Pour dire les choses autrement, supposons que A est relativement bien doté en capital et B en travail ; supposons par ailleurs que la production d'automobiles nécessite une forte intensité relative en capital, celle de textile en travail. Selon le théorème d'Heckscher-Ohlin, chaque pays a une production orientée vers la marchandise qui utilise de manière intensive le facteur dont il est bien doté et il tend à l'exporter. Ainsi A exportera des automobiles, B du textile et, bien sûr, chaque pays importera le bien produit par l'autre. Cette approche a une parenté certaine avec celle de Ricardo mais elle en diffère aussi, à la fois par la volonté d'expliquer l'origine de l'avantage comparatif (simplement constaté chez Ricardo) et par la théorie de la production qui la sous-tend puisque sont introduits deux facteurs de production substituables.

- Dans un deuxième temps, qui commence avec l'article de Stolper-Samuelson de 1941 et qui peut être considéré comme achevé avec celui de Rybczynski de 1955, va être construit un corps théorique formalisé constituant le modèle de base HOS autour de trois nouveaux théorèmes concernant principalement le prix des facteurs. Cet achèvement va produire des effets contradictoires en éliminant les faiblesses d'un raisonnement insuffisamment rigoureux, mais en abandonnant certaines intuitions d'Ohlin qui ne trouvent pas place dans une formalisation nécessairement réductrice. C'est ce modèle qui va être l'objet d'approfondissements nombreux : introduction de la mobilité des facteurs de production, prise en compte de biens non échangés internationalement, raisonnement intégrant les biens intermédiaires... Il constitue la référence de ce que l'on considère comme la théorie « moderne » du commerce international.

Le modèle ricardien a été l'objet, dans les années cinquante et soixante, de différents tests, en général peu favorables ; on en trouvera un exposé complet dans [8]. Nous nous contenterons de noter que ses caractéristiques mêmes rendent cette explication difficile à tester empiriquement. En revanche, la théorie d'HOS semble plus facilement traduisible en indicateurs statistiques ; l'une des tentatives de vérification, celle entreprise par W. Leontief dans deux articles de 1953 et 1956 consacrés à l'examen de la position des États-Unis dans l'échange international, a eu des répercussions analytiques très importantes qui justifient un examen un peu détaillé des résultats.

Comparativement aux autres nations, les États-Unis apparaissent, en 1947, comme une nation ayant une dotation factorielle où le capital est plus abondant que le travail. Selon le prédicat issu de la théorie d'HOS, on s'attend à ce que les exportations américaines soient composées de biens intensifs en capital et à ce que les importations portent sur des marchandises ayant une forte intensité en travail. Or les résultats obtenus par Leontief sont à l'opposé : les exportations des États-Unis ont un rapport capital-travail de 13 992 dollars par homme-année et les importations de 18 184 dollars par homme-année. Ce résultat est connu sous le nom de « paradoxe de Leontief », dénomination fort curieuse puisqu'elle revient à considérer comme paradoxal un résultat opposé à la théorie. Cela revient à traiter comme vraie la théorie, quels que soient les enseignements statistiques ; cette opération, assez fréquente dans les différentes sciences en dépit de l'accent mis sur le rôle décisif de l'expérience, est rarement exposée sous une forme aussi naïve.

Mais le « paradoxe de Leontief » va être à l'origine d'une réflexion approfondie sur la nature des facteurs de production. Pour Leontief lui-même, l'explication du résultat doit être recherchée dans l'hétérogénéité internationale du travail. Ainsi, les travailleurs américains seraient plus productifs que ceux localisés hors des États-Unis pour des raisons multiples (esprit d'entreprise, supériorité de l'organisation...) ; pour

rétablir l'homogénéité internationale du travail en tenant compte de cette productivité supérieure, il est nécessaire de multiplier leur nombre par trois. Toutes choses égales par ailleurs, un travailleur américain « vaut » trois travailleurs étrangers ; en fait, les États-Unis sont un pays relativement bien doté en travail et non en capital.

La démarche a été critiquée sur de nombreux points ; ce qui semble essentiel est que, d'après le raisonnement de Leontief, les techniques de production utilisées aux États-Unis ne sont pas les mêmes qu'à l'étranger, ce qui revient à sortir du cadre posé par la théorie d'HOS. Mais elle a ouvert la voie à deux nouvelles formulations, la première, connue sous le terme d'approche néo-factorielle, la seconde, sous celui de courant néo-technologique. Dans la première, les auteurs vont approfondir la suggestion de Leontief en introduisant dans l'analyse différentes catégories de travail distinguées selon leur niveau de qualification. La composition du commerce international est alors expliquée par la place qu'occupe dans la production des biens la main-d'œuvre de différents niveaux dont les pays sont plus ou moins bien dotés. L'approche néo-factorielle est donc un prolongement direct de la théorie d'HOS. En revanche, la seconde voie s'en éloigne quelque peu, comme nous allons le voir.

Les théories fondées sur les différences internationales de technologie

La base des théories

L'usage immodéré et le plus souvent incorrect du terme « technologie » à la place de « technique » irrite à juste titre des défenseurs de la langue française, tel Alfred Sauvy. La technologie est en effet l'étude de la technique. Son utilisation n'est pas totalement déplacée ici : le phénomène considéré est la conséquence des dépenses en recherche et développement (R-D) ainsi que l'emploi d'un nombre important d'ingénieurs dans la production sur les caractéristiques des biens produits et échangés.

Dans la recherche des déterminants des échanges internationaux, l'accent va être mis sur la R-D et ses conséquences, le progrès technique et les innovations. Cette théorie apparaît au début des années soixante ; elle trouve une de ses formes les plus populaires dans le « cycle de vie du produit » exposé par Raymond Vernon en 1966.

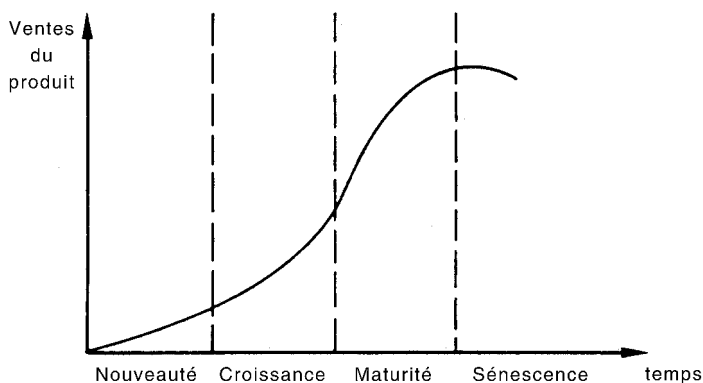
L'écart avec HOS est important : il n'y a pas de recours à la formalisation ; l'étude part de situations réelles et non d'un modèle abstrait ; la vision est dynamique ; enfin, les firmes sont mises au centre de l'analyse.

Le cycle de vie du produit est une notion ancienne, utilisée à l'origine dans des études de *marketing*. Elle doit, selon ses utilisateurs, permettre de rationaliser la vie économique d'un produit, c'est-à-dire la période qui sépare son lancement de son abandon. Il existerait, au cours de cette vie, des régularités repérables dans presque tous les cas et définissant des phases dans la diffusion du produit auprès des consommateurs. Ainsi, Vernon distingue l'introduction du nouveau produit, la croissance, la maturation que suit enfin la sénescence.

Les étapes sont liées à l'attitude des consommateurs face au produit mais aussi aux conditions de production ; ces deux aspects contribuent à déterminer les structures du secteur. Ainsi, pour un nouveau produit qui apparaît comme un bien de luxe, la demande est peu sensible au niveau du prix ; la production s'effectue en courtes séries qui exigent un travail qualifié et une faible intensité en capital ; enfin, le nombre de firmes est faible. Lors de la croissance, la concurrence par le prix entre les firmes commence et les méthodes de production de masse sont utilisées ; le nombre de firmes est alors important. Pendant la phase de maturation, la concurrence repose sur le prix, la production se fait en grande série avec un travail faiblement qualifié et une forte intensité en capital ; le nombre de firmes diminue. Enfin, lors de la sénescence, la production est progressivement abandonnée par toutes les firmes.

Vernon applique ce schéma aux firmes américaines en introduisant de surcroît la dimension internationale. Les innovations nées aux États-Unis sont influencées directement par les variables spécifiques au marché américain, dans les années soixante. À cette époque, les États-Unis ont le revenu par tête

GRAPHIQUE 3. — LE CYCLE DE VIE DU PRODUIT
D'APRÈS R. VERNON



d'habitant le plus élevé au monde, les capitaux y sont abondants, mais pas la main-d'œuvre. La conjonction de ces facteurs détermine des formes particulières de demande (les consommateurs exigent des produits nouveaux car ils disposent d'un pouvoir d'achat élevé), mais aussi d'offre : les firmes réalisent des innovations pour satisfaire cette demande à partir de processus de production exigeant peu de travail et beaucoup de capital, dès qu'on atteint la phase de croissance.

Les différentes étapes du cycle de vie du produit correspondent à des stratégies particulières des firmes pour approvisionner les marchés, national et étranger. Dans la première phase, la production est effectuée aux États-Unis et vendue exclusivement dans ce pays. Avec le vieillissement du produit, à partir de la fin de la phase de nouveauté, commencent à apparaître des exportations, peu importantes quantitativement, destinées aux fractions les plus aisées des consommateurs étrangers. Lors de la phase de maturité, des concurrents commencent à se manifester en mettant en vente sur le marché européen des produits très proches. Aussi, pour lutter contre la concurrence qui menace leurs exportations, les firmes américaines vont-elles installer des filiales de production en Europe,

ce qui va tendre à diminuer les flux commerciaux en provenance des États-Unis. Avec la phase de sénescence, la production aux États-Unis diminue et les importations en provenance des filiales européennes des firmes américaines ne cessent de croître.

Les vérifications empiriques

Vernon précise lui-même que son explication ne vaut que dans un contexte particulier : la forme précise décrite s'applique seulement aux firmes américaines pendant la période qui va de 1945 à la fin des années soixante. Après cette date, les modifications de l'environnement international, particulièrement la hausse des coûts salariaux en Europe qui conduit à une parité avec les conditions nord-américaines de production, rendent le schéma inadapté. Mais le principe général peut être repris et étendu à d'autres pays en gardant les innovations comme principe explicatif des échanges internationaux.

Comment tester le pouvoir explicatif de cette approche ? En pratique, il est souvent difficile de repérer les innovations faute d'un consensus sur la définition précise du phénomène. Aussi les auteurs se rabattent-ils sur un indicateur facilement quantifiable, la part des dépenses de R-D dans le chiffre d'affaires des firmes ou du secteur. La théorie est alors ramenée à une proposition du type : le commerce international doit être plus intense dans les industries où la R-D est relativement importante que dans celles où elle est faible. Cette proposition a été vérifiée pour divers pays autres que les États-Unis (Japon, Grèce...) et différents secteurs (électronique, biens de consommation durables, pétrochimie...).

Concrètement, si l'on se réfère aux données présentées dans le deuxième chapitre, ce type d'explication permet de comprendre le dynamisme des échanges mondiaux pour les produits des industries électromécaniques, les produits chimiques : il s'agit, globalement, de secteurs où les dépenses de R-D sont importantes. Il laisse néanmoins dans l'ombre une partie non négligeable du commerce international, car tous les échanges ne peuvent être ramenés à l'innovation ; il suffit, pour s'en convaincre, de penser à tous les produits intermédiaires.

Enfin, l'approche technologique n'offre pas d'explications pour deux faits : l'existence de déséquilibres nationaux persistants et la coexistence, dans de nombreuses branches, d'importations et d'exportations.

Les différences internationales dans le mode d'accumulation du capital

Les auteurs marxistes traditionnels, à commencer par Karl Marx, ne se sont pas véritablement intéressés à l'explication du commerce international et à la composition des flux de marchandises, mais plutôt à l'impact du commerce sur les nations. À la suite des travaux sur l'impérialisme, les auteurs postérieurs ont focalisé leur attention sur les relations entre les pays capitalistes développés et le tiers monde. Ce n'est que dans la période contemporaine que naît une explication généralement qualifiée de « néomarxiste » qui prend pour sujet d'étude la spécialisation internationale. Elle est due à Jacques Mistral.

La théorie entend effectuer une rupture avec l'explication dominante du commerce international, aussi bien sous sa variante HOS que sous celle développée à partir de l'approche néotechnologique ou de l'échange intrabranche. Selon les termes de Mistral, il s'agit de remplacer le couple dotations factorielles-spécialisations optimales par le doublet hégémonie-diffusion inégale du régime d'accumulation. Cela conduit Mistral à analyser la division internationale du travail comme résultant de rapports fondamentaux à la base de l'économie mondiale. L'idée d'hégémonie, essentielle, est liée à celle de hiérarchisation de l'économie mondiale, avec un contenu analytique tout à fait distinct du concept présenté *supra*. La hiérarchisation renvoie dans ce cas à l'existence d'une économie dominante, capable de fixer les règles du jeu international. La domination va se lire dans la polarisation des échanges (au sens explicité dans le chap. I, *supra*) à la fois géographique et sectorielle. Selon Mistral, la capacité concurrentielle d'une économie nationale résulte d'un double mouvement : le contrôle du marché intérieur, d'une part, et l'exportation des biens d'investissement, de l'autre.

Pour préciser cet aspect, il faut replacer Mistral au sein du courant « régulationniste » [23] et se référer à son analyse de l'accumulation du capital. La thèse soutenue est qu'une nation qui a une accumulation du capital autocentrée, c'est-à-dire qui définit en son sein les nouvelles normes de production, est dans une situation dominante internationalement. Cela a été le cas, selon les périodes, du Royaume-Uni, puis des États-Unis et plus récemment du Japon et de la RFA (voir tableau XVI). Les autres nations sont alors des importateurs de biens d'équipement, y compris pour les secteurs dans lesquels elles sont spécialisées. Il s'agit donc, et c'est là un des critères retenus par Mistral pour apprécier la position internationale des pays, d'une spécialisation qui ne peut assurer sa propre reproduction : les importations de biens d'équipement sont indispensables pour produire les marchandises exportées. Cette analyse a des conséquences de deux ordres :

TABLEAU XVI. — RAPPORT DES EXPORTATIONS
AUX IMPORTATIONS DE BIENS D'INVESTISSEMENT
POUR LES PRINCIPAUX PAYS, 1899-1973
(en %)

	1899	1955	1973
France	63	137	104
Allemagne	286	886	332
Royaume-Uni	755	892	155
États-Unis	1 500	1 020	184
Japon		625	532

Source : d'après J. MISTRAL, « Compétitivité et formation de capital en longue période », *Économie et Statistique*, fév. 1978, n° 97, tabl. 7, p. 14.

- elle permet de fournir une explication de la polarisation des balances commerciales qui a le mérite de la simplicité : la variable clé est alors *le taux de formation brute du capital fixe, c'est-à-dire le taux d'investissement*, sur une longue période. Cette variable n'est pas toutefois la seule : Mistral met l'accent sur la nécessité d'une protection initiale du marché intérieur qui permet à une nation de construire une base nationale d'accumulation. Dans les deux cas, ce sont des données historiques de

longue période (un siècle) qui servent de base à sa démonstration ;

- la théorie permet d'interpréter des résultats économétriques connus sous le nom de « pessimisme des élasticités-prix ». Il s'agit de travaux appliqués qui ont mis en évidence le rôle insuffisant des mouvements de prix pour assurer un rééquilibrage des échanges internationaux, par exemple le fait que les augmentations de prix des produits allemands à la suite des réévaluations du mark n'aient pas conduit à une diminution des excédents commerciaux de la RFA (voir chap. VI). D'après les thèses de Mistral, cela résulte de la « qualité » de la spécialisation allemande : les autres pays sont contraints de continuer à importer des biens de production allemands en l'absence d'une industrie nationale de biens d'équipement. Il est donc possible de formuler des principes généraux de politique économique susceptibles d'améliorer la position internationale des nations en conformité avec l'analyse de Mistral.

Certains des points de la théorie ont fait l'objet de critiques assez importantes, liées en particulier au contenu précis du secteur des biens de production et à l'applicabilité du modèle présenté au cas japonais. De surcroît, elle ne peut permettre de comprendre les déficits ou les excédents qui se manifestent dans les secteurs autres que ceux des biens de production. Le caractère relativement marginal de la théorie par rapport aux travaux académiques la rend difficilement comparable avec les précédentes : il ne s'agit pas d'un corps totalement élaboré et reconnu, faisant l'objet de travaux d'approfondissement. Elle est représentative d'un courant principalement développé en France ; cependant, les auteurs qui mettent au centre de leurs préoccupations l'accumulation du capital, comme W. Andreff, C. A. Michalet ou C. Palloix, n'ont pas une vision unifiée du phénomène. Un panorama de ces tentatives ainsi que d'autres, comme l'« effet sociétal » développé par J. L. Reiffers, est offert dans [7].

Les pôles de compétitivité

La notion de pôle de compétitivité, exposée par Michel Aglietta et Robert Boyer [26], trouve son origine dans un article de Gérard Lafay [29]. Elle constitue une approche originale, très présente dans les débats des années quatre-vingt en France sur la politique industrielle, mais qui n'a pas connu de développement depuis. Le pôle de compétitivité est le résultat de relations privilégiées au sein du tissu industriel, spécialement au sein de filières de production, en raison des effets d'entraînement qu'exercent les entreprises qui se sont développées sur un créneau donné. La conquête de ce créneau nécessite l'acquisition d'une forte compétitivité, ce qui implique des effets à la fois en amont, en assurant un marché pour les biens intermédiaires et les biens d'équipement, et en aval, si le produit est utilisé par d'autres branches nationales, puisque leurs coûts de production sont abaissés.

C'est l'ensemble des activités concernées, situées le long d'une filière de production, qui constitue un pôle de compétitivité structurant le tissu industriel. La multiplication de ces pôles permet à une économie nationale d'occuper une position dominante par la généralisation des effets d'entraînement. L'application de cette grille d'analyse permet de caractériser les nations en fonction de leur capacité à exploiter les pôles de compétitivité. Un article d'André Orléan présente cette démarche appliquée à la France, la RFA, l'Italie, au Royaume-Uni et au Japon, à partir d'une représentation des économies nationales en 121 branches. Pour chaque branche et dans chaque pays, Orléan calcule un « taux d'internationalisation » défini comme suit : $TI = TE + (1-TE)TP$, avec TI qui est le taux d'internationalisation, TE le taux d'exportation (exportations/production), TP le taux de pénétration du marché intérieur (importations/[production + importations - exportations]).

Les valeurs du taux d'internationalisation permettent d'affecter les branches en deux catégories. Lorsque le taux est inférieur à 20 %, la branche est peu insérée dans les échanges internationaux et n'est pas prise en considération. Les autres branches sont ventilées en groupes en fonction du rapport

exportations/importations ; en dessous de 80 %, le produit de la branche est un « point faible » ; entre 80 et 120 %, il s'agit d'un « produit équilibré » et, au-delà de 120 %, d'un « point fort ». Le tableau XVII donne la répartition des 121 branches dans ces quatre catégories en 1980 dans les cinq pays étudiés.

TABLEAU XVII. — RÉPARTITION DES BRANCHES EN 1980

	Catégories				
	<i>Produits peu échangés</i>	<i>Points faibles</i>	<i>Produits équilibrés</i>	<i>Points forts</i>	<i>Total</i>
France	15	51	21	34	121
RFA	19	41	10	51	121
Italie	18	44	14	45	121
Royaume-Uni	23	37	22	39	121
Japon*	22	41	3	54	120

* Pour le Japon, les données pour un produit ont manqué.

Source : A. ORLÉAN, « L'insertion dans les échanges internationaux : comparaison de cinq grands pays développés », *Économie et Statistique*, janv. 1986, tabl. 1, p. 27.

La prise en compte simultanée des points forts et des points faibles permet d'opposer deux groupes de pays, d'une part le Japon et la RFA, de l'autre la France, l'Italie et le Royaume-Uni. Pour préciser la nature de la supériorité des deux premiers pays sur les autres, Orléan calcule, pour chaque nation, le rapport entre les exportations des points forts et celles des points faibles, puis entre les importations des points faibles et celles des points forts (voir tableau XVIII).

La spécialisation à l'exportation révèle le rôle prédominant des points forts du Japon et de la RFA dans leur commerce international, ce qui les différencie des trois autres pays. Les deux premières nations sont caractérisées par des pôles de compétitivité caractéristiques qui réalisent une part importante des exportations globales. En revanche, la spécialisation à l'importation, si elle confirme pour cette période la robustesse de la position internationale du Japon, conduit à relativiser la

TABLEAU XVIII. — SPÉCIALISATION À L'EXPORTATION
ET À L'IMPORTATION DES DIFFÉRENTS PAYS (1980)

	<i>Royaume- Uni</i>	<i>Italie</i>	<i>France</i>	<i>RFA</i>	<i>Japon</i>
Exportations dans les points forts/exportations dans les points faibles	1,9	2,0	2,1	5,0	26,3
Importations dans les points faibles/importations dans les points forts	2,4	5,4	2,5	1,7	9,4

Source : A. ORLÉAN, *op. cit.*, tabl. 3, p. 28.

situation allemande, caractérisée par une pénétration du marché intérieur beaucoup plus forte que celle du Japon.

La notion de pôle de compétitivité a un certain pouvoir explicatif de la spécialisation internationale des nations, mais elle ne permet pas véritablement de comprendre les échanges commerciaux entre les pays. De plus, les travaux évoqués ci-dessus sont datés : les évolutions récentes du commerce international des différents pays étudiés par Orléan ne peuvent être expliquées par les pôles de compétitivité repérés au début des années quatre-vingt. En revanche, elle peut, dans une certaine mesure, éclairer les effets des politiques publiques et contribuer au repérage de branches qui peuvent faire l'objet d'aides publiques ciblées.

La nouvelle théorie du commerce international

La nouvelle théorie du commerce international s'est développée depuis la fin des années soixante-dix sur la base d'une critique de la théorie traditionnelle, notamment de l'approche HOS. La théorie traditionnelle a fait l'objet, au fil du temps, de critiques et de remises en cause diverses sur de nombreux points. Cependant, ces critiques sont restées marginales parce que aucune théorie alternative incorporant de nouvelles

hypothèses n'a pu être construite, comme en témoigne le relatif échec de l'approche néotechnologique. En revanche, la nouvelle théorie développe une approche complète et formalisée qui cherche à rendre compte de phénomènes inexplicables par l'ancienne, et qui applique de nouveaux instruments d'analyse.

En effet, la théorie traditionnelle échoue à expliquer des caractéristiques importantes des échanges internationaux contemporains. Parmi celles-ci, deux posent un problème particulier ; ce sont : le développement des échanges entre les nations les plus développées dont les dotations factorielles sont proches et l'importance du commerce international intrabranche.

L'inadéquation des théories fondées sur les différences internationales des coûts

L'étude des grandes tendances du commerce international contemporain dans le chapitre II a fait apparaître que l'essentiel du commerce mondial est réalisé entre les nations les plus développées. Ces nations présentent des caractéristiques qui conduisent à penser que les explications avancées par Ricardo ou par la théorie HOS ne peuvent rendre compte de ces échanges. En effet, il n'est pas raisonnable de supposer que les techniques de production utilisées dans ces nations puissent être très différentes ; la théorie de Ricardo n'est donc pas susceptible de s'appliquer. De même, ces nations présentent des dotations relatives en facteurs de production sans doute très proches. Il n'est donc pas étonnant que les tests empiriques de ces théories traditionnelles soient décevants.

Le commerce international intrabranche est également une caractéristique des échanges actuels incompatible avec ces théories. La possibilité que coexistent, dans un pays donné et pour une même branche, des importations et des exportations a été évoquée par Ohlin en 1933. Cette idée n'a connu aucun succès jusqu'à la réalisation de travaux appliqués analysant l'impact du Marché commun sur la spécialisation internationale des États membres. B. Balassa, dans un article paru en 1966, s'est intéressé à ce phénomène qu'il propose de repérer avec un indicateur simple : $(X_i - M_i) / (X_i + M_i)$, avec X_i qui représente

les exportations de la branche i et M_i ses importations. Si ce coefficient est égal à 1, la branche est uniquement exportatrice, s'il est égal à -1 , elle est uniquement importatrice. Si la valeur est comprise entre $-0,33$ et $+0,33$, il existe un commerce intrabranche. Des indicateurs plus complexes ont été proposés par d'autres auteurs ultérieurement et ont été utilisés pour quantifier l'importance de ces échanges. Globalement, on peut considérer que plus de la moitié du commerce entre les pays industrialisés relève de l'intrabranche et que cette part est sans cesse croissante. Les théories traditionnelles, qui supposent que les biens échangés sont homogènes, ne peuvent expliquer ces flux commerciaux.

Les fondements de la nouvelle théorie

Pour expliquer ces faits, la nouvelle théorie adopte une représentation des économies nationales qui repose sur un ensemble d'hypothèses différentes ; la différence fondamentale vient de ce que la théorie traditionnelle repose sur la concurrence parfaite, alors que la nouvelle théorie adopte les concepts de la concurrence imparfaite (voir [48]). Les caractéristiques les plus importantes du nouveau cadre de référence sont les suivantes : les marchés sont des oligopoles, la production se fait avec des rendements d'échelle croissants, les produits offerts par les firmes sont différenciés, la concurrence entre les firmes peut reposer sur des investissements en R-D. Selon les auteurs, l'accent est mis sur une ou plusieurs de ces caractéristiques. Le changement de perspective conduit à un rapprochement avec les développements de l'économie industrielle, en raison de l'accent mis sur la concurrence oligopolistique. Ce rapprochement est justifié par Paul Krugman, l'un des fondateurs de la nouvelle théorie, qui met en évidence le rôle joué dans les échanges internationaux par des secteurs qui, sur un plan domestique, sont analysés comme des oligopoles. L'explication du commerce international par la nouvelle théorie peut être présentée en distinguant deux types de variables : les rendements d'échelle croissants et la différenciation des produits.

• *Les rendements d'échelle croissants.* — Les rendements d'échelle sont le lien existant entre les quantités produites et le coût de production ; deux types de rendements d'échelle sont pris en compte par les théories du commerce international, le cas des rendements constants et celui des rendements croissants. La théorie traditionnelle repose sur l'hypothèse de rendements d'échelle constants, ce qui implique que la spécialisation internationale n'est déterminée que par des différences internationales des techniques de production (Ricardo) ou dans les dotations relatives de facteurs de production (HOS). Cependant, des auteurs traditionnels, comme Ohlin, considèrent que les avantages découlant de la production à grande échelle peuvent expliquer certains échanges internationaux, sans pour autant développer une analyse rigoureuse de cette possibilité. La nouvelle théorie avance sur ce point, à la fois dans le cas des économies d'échelle internes et dans celui des économies d'échelle externes à la firme.

Le premier cas conduit à la disparition de la concurrence : si les coûts de production diminuent de manière continue lorsque la taille augmente, le marché est en situation de monopole. Les conséquences de ces économies d'échelle sur les échanges internationaux peuvent être exposées dans le contexte particulier du monopole contestable, c'est-à-dire un marché où la firme installée peut voir sa position contestée par un entrant potentiel et où, par conséquence, la firme installée fixe le prix à un niveau égal au coût moyen.

Soit deux pays, A et B, qui, pour un monopole contestable donné, ne sont différenciés en autarcie que par le taux de salaire et donc par le niveau des coûts de production. Supposons que le taux de salaire en A est plus élevé qu'en B. L'ouverture au commerce international des deux pays conduit à la disparition de la firme localisée en A. La firme du pays B est alors la seule à approvisionner les deux pays et, en raison des économies d'échelle internes, le prix d'équilibre avec échanges internationaux s'établit à un niveau inférieur aux deux prix d'autarcie. Si tous les marchés sont des monopoles contestables, la spécialisation internationale est totale : chaque bien n'est produit que par une seule firme et donc dans un seul pays.

Les économies d'échelle externes à la firme mais internes au secteur sont compatibles avec la persistance de la concurrence, puisque le coût unitaire de production dépend alors de la taille du secteur et non de celle d'une firme spécifique. Une telle situation se présente avec la concentration géographique d'une industrie donnée, comme dans la *Silicon Valley*. La proximité géographique des firmes conduit à la diffusion d'informations entre les firmes par des rencontres fortuites entre salariés, au développement d'un marché du travail spécifique au secteur et d'une offre localisée de services ou de biens utilisés par toutes les firmes du secteur. L'existence de telles économies a pour effet de favoriser, toutes choses égales par ailleurs, les nations qui produisent des volumes importants. Ainsi, une nation entrée la première dans la production d'un bien ne pourra pas être concurrencée par une autre, avantagée par un taux de salaire plus faible, mais qui ne peut accéder à un niveau de production suffisant pour bénéficier des économies d'échelle. Trois conséquences importantes découlent de cette situation : 1) la taille du marché intérieur d'une nation peut, en présence d'économies d'échelle externes, être un facteur explicatif du commerce international ; 2) les spécialisations internationales résultant des économies d'échelle externes sont stables, même si les avantages comparatifs se modifient ; 3) des « accidents historiques » conduisant à la production d'un bien dans un pays donné peuvent expliquer la création des flux commerciaux internationaux.

• *La différenciation du produit.* — La théorie traditionnelle repose sur l'hypothèse d'homogénéité des biens : tous les producteurs anglais de drap mettent sur le marché le même drap, et le drap produit au Portugal est strictement identique à celui réalisé en Angleterre. Cependant, la théorie microéconomique a développé dès les années trente une hypothèse différente, celle de la différenciation des produits. Pour des raisons subjectives ou objectives, les consommateurs ne considèrent pas comme identiques les produits de deux firmes qui appartiennent à la même branche. Dans ces marchés dits de concurrence monopolistique, les firmes rivales jouissent d'un certain pouvoir de monopole qui leur confère une certaine latitude

dans la fixation du prix. De plus, par des dépenses de publicité, elles peuvent créer ou renforcer la différenciation entre les produits. L'introduction de cette hypothèse dans l'explication des échanges internationaux permet de comprendre l'existence du commerce intrabranche. La différenciation des produits peut en effet donner lieu à deux types de commerce international.

Le premier résulte d'une différenciation horizontale, c'est-à-dire lorsque les produits présentent la même qualité mais sont distingués par les consommateurs en raison de leurs différences réelles ou perçues. Selon le type particulier de modèle développé, les consommateurs d'un pays vont demander des produits étrangers parce qu'ils ont un goût pour la variété (le commerce international leur permet d'accroître l'éventail des biens) ou bien parce que les producteurs étrangers offrent des produits qui correspondent plus précisément aux spécifications qu'ils demandent.

Le second relève de la différenciation verticale, lorsque les consommateurs sont confrontés à des produits qui ont des qualités différentes, comme par exemple les modèles d'automobiles d'un producteur. Les consommateurs ayant des revenus élevés demandent la qualité supérieure, alors que ceux à revenus faibles sont intéressés par la qualité inférieure. La spécialisation internationale s'explique alors par le niveau moyen de revenu des habitants. Le pays avec le revenu moyen le plus élevé se spécialise dans la production de la qualité supérieure, celui avec le revenu moyen le plus faible dans la production de la qualité inférieure, et il existe des échanges internationaux de produits de qualité différente.

Ces deux approches des échanges internationaux offrent des explications relativement robustes du commerce intrabranche.

Le panorama des théories du commerce international présente dans la période récente une caractéristique originale : aucune des explications proposées ne peut expliquer la totalité des échanges internationaux. Ainsi, alors que la théorie traditionnelle a pour ambition de fournir un modèle général, la tendance actuelle est plutôt de considérer qu'il existe des explications particulières pertinentes pour tel ou tel type d'échanges, selon les différences de développement des pays

échangistes, les particularités des processus de production ou encore le degré de différenciation des produits faisant l'objet du commerce international.

This page intentionally left blank

IV / Protection et libre-échange

Les théories du commerce international, du moins dans leurs versions orthodoxes, démontrent que le libre-échange et la spécialisation internationale définissent un état optimal pour l'économie mondiale. Néanmoins, quelques voix s'élèvent pour remettre en cause cette idée, tant du côté d'auteurs en marge des théories établies comme, à des degrés divers, Mistral ou Lafay que chez des contributeurs qui abordent les échanges du point de vue du tiers monde ou encore qui s'inscrivent dans des tentatives récentes appréhendant le commerce à partir de modèles fondés sur les oligopoles et non plus sur la concurrence parfaite.

La question de la protection est débattue depuis le XIX^e siècle : les bienfaits attribués à la concurrence internationale ne s'imposent pas à tous de manière évidente, particulièrement aux groupes sociaux touchés par des importations qui remettent en cause leur activité ou aux nations déficitaires. Aussi s'est-il trouvé des auteurs pour défendre des formes *temporaires* de protection, le retour au libre-échange étant perçu comme une nécessité de moyen et long terme. De plus, comme les deux premiers chapitres ont permis de le montrer, l'action publique sur les flux commerciaux n'est pas rare. Les années quatre-vingt sont d'ailleurs une période d'exacerbation des tensions et des tentations protectionnistes, plus ou moins bien jugulées. Pour étudier le protectionnisme, il faut spécifier les moyens d'action sur les échanges internationaux et leur impact,

puis les enseignements des précédents historiques et, enfin, le renouveau récent des thèses protectionnistes.

Les instruments d'action sur les flux commerciaux

Le droit de douane est l'instrument de base, particulièrement sous sa forme *ad valorem*, c'est-à-dire proportionnelle à la valeur du bien importé. Si l'on suppose que les hypothèses traditionnelles sont satisfaites (petit pays, concurrence pure et parfaite), son instauration conduit à un écart du prix national par rapport au prix mondial pour le bien considéré. Soit :

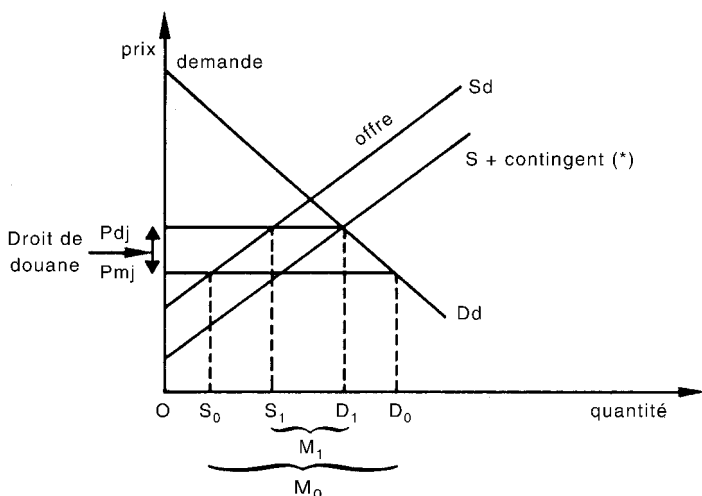
$$P_{dj} = P_{mj} (1 + t_j)$$

avec P_{dj} qui représente le prix domestique du bien j , P_{mj} le prix mondial de ce même bien, exprimé dans la monnaie nationale, et t_j le taux du droit nominal de douane.

Quels sont les effets de l'instauration de ce droit de douane ? L'analyse traditionnelle est menée dans un cadre d'équilibre partiel, en raisonnant donc uniquement sur le marché du bien j . La représentation graphique facilite le raisonnement (voir graphique 2). Soit S_d la courbe d'offre domestique et D_d la courbe de demande domestique. Lorsque le prix s'établit au niveau mondial, P_{mj} , les consommateurs achètent S_0 aux producteurs nationaux et M_0 est importé, l'ensemble des achats représentant D_0 . Lorsque le droit de douane conduit le prix au niveau P_{dj} , la quantité offerte par les producteurs nationaux est alors S_1 , l'ensemble des achats est D_1 et les importations ne sont plus que M_1 . Globalement, la situation des consommateurs s'est détériorée : ils disposent d'une quantité de biens plus faible à un prix plus élevé, alors que celle des producteurs s'est améliorée : ils vendent une quantité de marchandises plus forte à un prix unitaire plus important. Cependant, et c'est là le résultat traditionnel obtenu en comparant la diminution du surplus du consommateur et les profits supplémentaires des producteurs, il y a globalement une perte nette pour l'économie nationale, connue sous le nom de « perte de bien-être ».

Mais le tarif douanier n'est pas la seule possibilité qu'ont les pouvoirs publics d'agir sur les flux commerciaux ; les autres

GRAPHIQUE 4. — L'EFFET D'UN DROIT DE DOUANE
SUR L'OFFRE NATIONALE



Source : C. KINDLEBERGER et P. LINDERT, *Économie internationale*, Economica, Paris, 1981, fig. 7.2, p. 170.

mesures sont connues sous le nom générique de barrières non tarifaires. Elles regroupent des procédures diverses, comme l'adoption de normes nationales de qualité auxquelles doivent répondre les produits vendus sur le territoire national. En soi, l'existence de telles normes n'implique pas protection : il ne s'agit que de défendre le consommateur contre des produits dangereux ou de mauvaise qualité. Mais il est très facile de glisser de la protection du consommateur au protectionnisme lorsque de manière délibérée les normes obligatoires correspondent aux caractéristiques des productions nationales et que, par un hasard providentiel, les producteurs étrangers utilisent des produits prohibés...

La liste de telles pratiques est très longue : les différents gouvernements n'hésitent pas à recourir à des réglementations très anciennes afin d'éviter toute accusation d'opportunisme.

La protection effective

Lorsque l'on raisonne sur la protection d'une branche, on considère généralement le taux *nominal*, c'est-à-dire celui qui s'applique aux importations du produit identique à la production locale. La protection envisagée est celle dont bénéficient les producteurs nationaux en termes de prix : les importations sont renchéries, ce qui modifie les conditions de la concurrence. Cette optique n'est pas la seule possible : les biens sont produits à partir de divers composants qui peuvent eux-mêmes être importés et supportent également des droits de douane. Or les droits de douane ne sont presque jamais uniformes pour les différentes importations d'une nation et la protection sur le produit incorporant les composants importés exerce son effet sur la valeur ajoutée de la branche. Il en résulte fréquemment une protection *effective* supérieure à la protection *nominale*.

Illustrons cela par un exemple : l'industrie textile produit du tissu de coton à un prix unitaire de 100 € en libre-échange à partir d'importations de coton brut d'une valeur de 30 €. La valeur ajoutée est donc de 70 €. Si un droit de douane nominal de 50 % est

instauré sur les importations de tissu, le prix national passe à 150 € alors qu'un droit nominal de 10 % sur les importations de coton brut les fait passer à 33 €. La valeur ajoutée nationale est maintenant de 117 €, soit une augmentation d'environ 67 % (117/70). Le taux effectif de protection de l'industrie textile est alors de 67 % contre 50 % en taux nominal.

On peut résumer le sens de la démarche de la protection effective en disant qu'elle mesure le pourcentage d'augmentation de la valeur ajoutée au-dessus du niveau de libre-échange résultant de la structure des droits de douane. La règle générale est simple : les taux effectifs de protection sont supérieurs aux taux nominaux dès lors que les droits de douane perçus sur les biens en amont des processus de productions (matières premières, produits semi-finis) sont inférieurs à ceux levés sur les produits finis. De nombreux calculs ont été effectués pour les branches des différents pays, notamment sous l'égide de la Banque mondiale pour les PVD. Ils permettent de saisir les véritables effets de la protection et non son apparence.

L'exemple le plus caractéristique dans ce domaine est l'utilisation par le gouvernement allemand d'un texte du XVI^e siècle énumérant les seuls composants autorisés dans la fabrication de la bière pour empêcher les importations françaises de ce produit. Les pouvoirs publics japonais recourent également à des pratiques analogues d'une manière très fréquente.

À côté des normes et relevant du même esprit, nous trouvons des pratiques bureaucratiques multiples qui ne visent qu'à freiner des échanges internationaux. La créativité des responsables est grande dans ce domaine et un recensement des techniques quasi impossible. Nous nous contenterons donc d'une seule illustration empruntée à la politique commerciale française. En octobre 1982, une série de mesures sont prises pour réduire le déficit du commerce extérieur ; trois d'entre elles relèvent particulièrement de telles pratiques. Il s'agit de l'indication obligatoire de l'origine des produits importés, de la rédaction en français des documents d'accompagnement des marchandises et, enfin, de la création d'un centre unique de dédouanement pour les magnétoscopes, à Poitiers. Ces trois mesures, au sens strict, sont protectionnistes, puisqu'elles visent à limiter les importations, mais elles le font de manière détournée, sans recourir à des droits de douane, par exemple. Quel est l'enjeu qui permet d'expliquer ces pratiques ? Tout simplement la volonté de ne pas entrer en contravention avec les principes du GATT et donc, en quelque sorte, de faire du protectionnisme sans en avoir l'apparence. Rappelons que le cas français n'a ici que valeur d'exemple : ces procédures sont quasi générales, avec des particularités nationales, telle la dimension des lettres sur les emballages des produits au Japon, l'application de la réglementation étant tout à fait impitoyable pour les fournisseurs étrangers.

Dans le cas des normes ou des pratiques bureaucratiques, la représentation et la formalisation du protectionnisme sont difficiles, voire impossibles. Il est en revanche une barrière non tarifaire pour laquelle la comparaison avec les droits de douane ne présente aucune difficulté : c'est le contingentement ou quota. On fixe une restriction quantitative aux importations, en général un certain pourcentage du marché national. On peut envisager un premier cas, celui de l'équivalence entre le contingent à l'importation et un droit de douane. Il suffit pour cela de reprendre le graphique 4 et d'ajouter aux quantités offertes par les producteurs nationaux (la courbe S_d) la quantité fixe correspondant au contingent autorisé ; cela engendre une nouvelle courbe, parallèle à la première, l'écart entre les deux étant égal au contingent. Pour un déplacement suffisant, nous

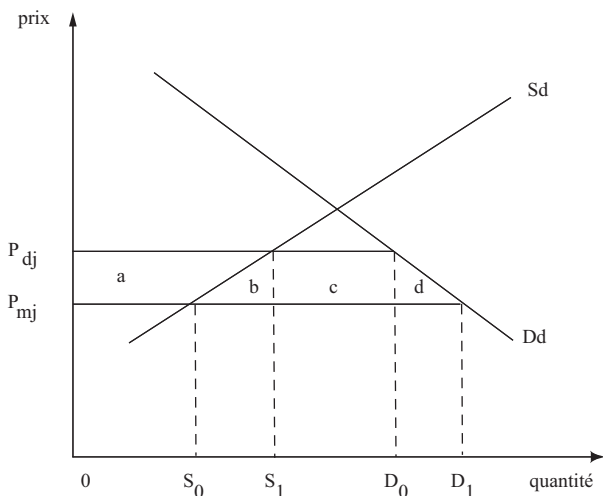
obtenons un prix P_{dj} qui est le prix domestique en présence du contingent, identique à celui obtenu précédemment avec un droit de douane. Dans ce cas, en régime de concurrence, il y a équivalence entre le droit de douane de montant t_j et le contingent, du moins pour le pays importateur. En effet, comme nous l'avons vu plus haut (chap. II), ce que touche le fisc dans le cas du droit de douane est empoché par les exportateurs étrangers dans le cas du contingentement. Toutefois, l'équivalence elle-même n'est pas toujours respectée : il existe des situations où l'effet d'un contingentement est pire que celui d'un tarif douanier en raison de ses répercussions sur les producteurs nationaux. Si un tarif douanier est imposé sur les importations d'un bien, les producteurs nationaux sont confrontés à une offre concurrente qui peut approvisionner le marché national sans limites, à un prix égal au prix mondial augmenté du droit de douane. Dans le cas d'un contingent, les firmes domestiques n'ont pas de contrainte sur leur prix de vente : elles savent qu'une hausse de leur prix n'entraînera pas un accroissement des importations concurrentielles puisque le volume de celles-ci est fixé. Il en résulte une incitation à l'augmentation des prix défavorable au consommateur et plus généralement au bien-être national.

Nous n'avons pas exposé la totalité des instruments de la protection d'une économie nationale, en particulier les subventions avec leur très grand nombre de variantes (à la production, à l'exportation...) et encore moins l'ensemble des effets des entraves aux échanges internationaux sur les nations.

Les effets du protectionnisme

L'impact de l'instauration d'un droit de douane sur l'économie nationale peut être étudié à partir d'une représentation graphique (voir graphique 5). Le cas étudié est celui d'un « petit pays », c'est-à-dire un pays dont la part dans la consommation mondiale est suffisamment faible pour que sa variation n'ait aucun impact sur le prix des importations. Avant son instauration, le bien j est importé au prix p_{mj} , après au prix p_{dj} .

GRAPHIQUE 5. — L'IMPACT D'UN DROIT DE DOUANE
(cas d'un petit pays)



Le tarif douanier affecte différemment les deux catégories d'agents économiques composant la nation : les producteurs voient leur situation s'améliorer, puisqu'ils peuvent vendre leurs produits à un prix plus élevé, alors que les consommateurs connaissent une détérioration de leur position. L'impact global peut être évalué en termes de bien-être national, somme du bien-être des agents économiques.

Le surplus des consommateurs correspond, pour un prix donné d'un bien, au gain virtuel que réalisent les consommateurs qui étaient disposés à acheter ce bien à un prix plus élevé. Le surplus des consommateurs, pour un prix donné, correspond donc à la surface du triangle situé, dans le graphique 5, entre l'axe des prix, la courbe de demande et la droite parallèle à l'axe des quantités tracée au niveau du prix donné. La définition du surplus des producteurs est symétrique : pour chaque prix supérieur au prix d'origine de la courbe d'offre, les producteurs réalisent un profit supplémentaire sur les unités qu'ils

étaient disposés à vendre à un prix plus faible. Le surplus des producteurs, pour un prix donné, correspond donc à la surface du triangle situé, dans le graphique 5, entre l'axe des prix, la courbe d'offre et la droite parallèle à l'axe des quantités tracée au niveau du prix donné.

L'instauration d'un tarif douanier conduit à une hausse du prix du bien ; le surplus des consommateurs diminue, celui des producteurs augmente. Cependant, ces deux effets ne se compensent pas, comme on peut le voir dans le graphique 5. Le surplus des consommateurs diminue des surfaces $a + b + c + d$ (qui sont mesurées en unités monétaires, puisqu'elles représentent des quantités multipliées par des prix). Le surplus des producteurs augmente de a . Le rectangle c représente les droits de douane perçus par l'État (le nouveau montant d'importations, $D_1 - S_1$, multiplié par le droit de douane) ; il s'agit donc d'un transfert entre les consommateurs et l'État.

L'impact global du tarif douanier sur l'économie nationale est une perte nette de bien-être : perte des consommateurs – gain des producteurs – gain de l'État, soit $(a + b + c + d) - a - c = b + d$. Le triangle b est une perte de distorsion de production (l'instauration du tarif douanier conduit les producteurs nationaux à produire trop du bien) et le triangle c une perte de distorsion de consommation (l'instauration du tarif douanier conduit les consommateurs nationaux à consommer insuffisamment du bien).

C'est sur la base de cette démonstration classique, qui repose sur une hypothèse implicite de concurrence pure et parfaite, que le protectionnisme est condamné par les théories traditionnelles. Cependant, même dans ce contexte, il existe deux cas où le protectionnisme peut être souhaitable, soit parce que la nation protectionniste est un « grand » pays, soit parce que la production du bien est à l'origine d'externalités positives.

Le « grand » pays est une nation dont la taille est suffisante pour qu'une modification des quantités achetées sur le marché mondial ait un impact sur le prix du bien échangé. L'instauration par une telle nation d'un tarif douanier conduit à une diminution des quantités achetées à l'étranger qui abaisse le prix mondial. Soit p_{mj} le prix mondial du bien j avant l'instauration du droit de douane et t_j le droit de douane ; pour un

petit pays, le prix intérieur est $p_{dj} = (p_{mj} + t_j)$, le prix mondial restant inchangé. Dans le cas du grand pays, l'instauration du droit de douane t_j conduit à un prix mondial p_{mj1} , avec $p_{mj1} < p_{mj}$, et le prix intérieur est $p_{dj1} = (p_{mj1} + t_j)$, avec $p_{dj1} < p_{dj}$. Dans ce cas, l'instauration du droit de douane peut avoir un effet bénéfique sur le bien-être global, à condition que les effets positifs liés à la diminution du prix mondial compensent les deux pertes de distorsion. Cependant, cet effet positif n'existera que si la mesure protectionniste ne fait pas l'objet de représailles des autres nations.

La production d'un bien peut s'accompagner d'externalités positives, comme par exemple l'acquisition par les travailleurs du secteur d'un savoir-faire qui peut améliorer leur productivité dans d'autres secteurs. La protection du secteur par un droit de douane permet de produire une quantité plus importante de biens et donc d'accroître le stock de connaissances disponibles dans l'économie nationale. Cet effet positif peut compenser les pertes de bien-être même dans le cas d'un petit pays. L'une des difficultés d'application de cette politique commerciale, outre le risque de représailles, réside dans la difficulté d'identifier de manière certaine les secteurs à l'origine de ces externalités positives.

C'est sur la base des effets négatifs du protectionnisme que différents travaux ont été entrepris pour chiffrer les pertes de bien-être impliquées par les différentes formes de protection. Patrick Messerlin a procédé à des estimations sur les coûts de la protection pour la Communauté européenne dans les années quatre-vingt-dix (voir [52]). Il propose une analyse détaillée portant sur les vingt-deux produits et services, cinq relevant de l'agriculture, quatorze de l'industrie et trois des services, qui sont caractérisés par un niveau élevé de protection, en Europe. Les coûts induits par l'ensemble des barrières protectionnistes se monteraient à environ 6 % de la valeur ajoutée des secteurs agricole et industriel si l'on suppose que les marchés sont parfaitement concurrentiels. La prise en compte des imperfections de la concurrence conduit à augmenter en moyenne d'un tiers les coûts de la protection pour ces secteurs fortement protégés. Pour la totalité des secteurs agricole et industriel, Messerlin estime ces coûts à environ 7 % de la valeur

ajoutée. Pour les trois services examinés, la protection entraîne un coût d'environ 16 % de la valeur ajoutée en concurrence parfaite et le double en concurrence imparfaite. Cependant, ces services ne représentent qu'une faible part de l'ensemble du secteur et ces données ne peuvent être extrapolées. Messerlin considère que le coût global de la production pour la Communauté européenne est de 7 % du PNB global, soit le montant du PNB de l'Espagne. Le rapport de ces coûts au nombre d'emplois qui seraient préservés par les mesures protectionnistes conduit à les évaluer en moyenne à dix fois le salaire sectoriel, ce qui conduit à conclure que ces emplois auraient pu être préservés par des mesures nettement moins coûteuses.

Comment comprendre, à partir de tels résultats, que des mesures protectionnistes soient mises en place par les pouvoirs publics ?

Vertus comparées du libre-échange et de la protection

La première justification historique du protectionnisme a été largement débattue au XIX^e siècle ; elle trouve son expression la plus aboutie chez un auteur allemand, Friedrich List, avec son *Système national d'économie politique* de 1841. Si l'on tente de synthétiser sa pensée et de l'exprimer dans les termes contemporains, on peut présenter ainsi sa thèse, dite du « protectionnisme éducatif » ou encore des industries naissantes (ou dans l'enfance) : les premiers producteurs d'une « jeune nation » opèrent avec des coûts supérieurs à ceux des concurrents étrangers déjà installés dans la production, en raison d'économies d'échelle, d'effets d'apprentissage, etc. Sans protection, aucune industrie nationale ne pourrait donc se développer, les importations étant toujours à des prix inférieurs aux coûts de production locaux. Il est donc, selon cet argument, indispensable de protéger les *débuts* d'une industrie, afin qu'elle puisse exister. Il s'agit d'une protection par essence transitoire, appelée à disparaître dès que le volume de la production sera assez important pour que les économies d'échelle jouent et dès que l'expérience acquise suffira. Cet argumentaire est généralement admis et la thèse inspire de manière durable

les pays en voie de développement. Les difficultés surviennent cependant lorsqu'il est nécessaire de définir le terme de la protection ; il est aisé de voir que la thèse peut se transformer en protection permanente, dans l'attente d'une égalisation des conditions internationales de concurrence.

Un des terrains sur lesquels porte le débat entre les défenseurs de la protection, ou du moins d'un certain niveau de protection, et les libre-échangistes est l'interprétation de l'histoire économique, particulièrement du lien existant entre les politiques commerciales et les performances macroéconomiques tout au long du XIX^e siècle. C'est là un des axes des travaux de Bairoch qui est sans doute l'un des défenseurs les moins nuancés des effets positifs du protectionnisme sur le taux de croissance [2].

Patrick Messerlin a repris cette question de manière plus rigoureuse en rapprochant les taux de croissance des économies nationales et l'*évolution* de la protection, alors que Bairoch raisonne sur les *niveaux* de protection. Les résultats de Messerlin montrent sans ambiguïté que les périodes de libéralisation des échanges s'accompagnent d'un accroissement du PNB, dans les cas de l'Allemagne, des États-Unis, de la France et du Royaume-Uni, du XIX^e au XX^e siècle [31]. Reste cependant le cas de la Russie ; elle pratique au long du XIX^e siècle un protectionnisme très actif, allant jusqu'à la prohibition d'importations de certains produits sidérurgiques et à des droits de douane très élevés, mais connaît néanmoins un taux de croissance très fort résultant d'une industrialisation rapide. Dans ce cas, les firmes étrangères sont venues s'implanter en Russie pour produire sur place les biens qu'elles ne pouvaient exporter.

Comment comprendre l'utilisation du protectionnisme si, généralement, il ne produit pas d'effets positifs ? Il faut pour cela distinguer l'offre de protection des pouvoirs publics en réponse à une demande de protection émanant de groupes sociaux et l'argument de la « concurrence déloyale », fréquemment avancé par les nations protectionnistes.

La première voie correspond à une application particulière d'une approche connue sous le nom d'école du « choix public ». Née et développée principalement aux États-Unis depuis le début des années soixante à partir des travaux de

J. Buchanan, cette école cherche à expliquer le comportement des pouvoirs publics et la manière dont sont prises les décisions. Leur conception est celle d'un certain cynisme : les hommes politiques au pouvoir ont pour motivation essentielle de se faire réélire et sont donc sensibles aux souhaits exprimés par les électeurs, d'autant plus qu'il s'agit d'une question importante pour la population de leur circonscription électorale. Si l'on applique ce principe très général au cas de la protection contre la concurrence étrangère, on peut alors la comprendre comme une modalité de défense d'intérêts très particuliers.

Reprenons l'exemple de la protection américaine contre les importations d'automobiles japonaises, envisagé au chapitre II. Celle-ci a été mise en place en raison de l'activisme des groupes de pression soutenant la cause de la construction automobile américaine. Lorsque l'on étudie de près l'origine des sénateurs et des représentants américains qui ont toujours soutenu les mesures protectionnistes dans ce secteur, on peut constater que soit ils sont élus dans des États où la branche automobile emploie une part importante de la main-d'œuvre, soit les syndicats de l'automobile font partie de leurs soutiens, y compris financiers, lors des campagnes électorales. L'enchaînement est simple à construire : des électeurs craignant le chômage induit par la concurrence étrangère sont prêts à soutenir les hommes politiques qui les défendent. Dans ce contexte, l'argument relatif au maintien artificiel de prix élevés pour les automobiles américaines n'a que peu d'impact sur les décideurs : les ouvriers produisant les voitures sont concentrés géographiquement et pèsent d'un poids important, directement et indirectement, dans l'électorat, alors que les consommateurs, répartis également sur le territoire national, sont peu sensibles à la perte que leur inflige le protectionnisme.

L'argument de la concurrence déloyale est la référence généralement utilisée pour ériger des barrières aux échanges internationaux. Pour systématiser cet argument et en donner la présentation *a priori* la plus neutre, il faut partir de l'idée d'une intervention étrangère sur les conditions de production. Ainsi, afin de développer une industrie nationale, un gouvernement étranger favorise les producteurs d'un ou de plusieurs secteurs, à l'aide de subventions. Il en résulte la possibilité pour les

firmer concernées de vendre leur produit à l'étranger à un prix inférieur au coût de production sans intervention de l'État : le seuil de rentabilité a été abaissé par une diminution artificielle des coûts. Cet argument est très difficile à apprécier dans les faits. Dans les cas de *dumping* à l'état pur, c'est-à-dire lorsque le prix de vente à l'étranger est inférieur au coût de production, le dommage pour l'économie qui importe les biens est évident : les producteurs nationaux ne peuvent résister à une telle concurrence.

Mais le glissement d'appréciation conduisant à qualifier de *dumping* toute vente de produit étranger à un prix inférieur à celui des firmes nationales est facile et est de nature, par extensions successives, à remettre en cause le principe des échanges internationaux. Ainsi, on voit fréquemment des représentants des syndicats ouvriers ou patronaux traiter de concurrence déloyale les importations provenant des pays du tiers monde ou des nouveaux pays industrialisés au motif que les salaires y sont anormalement faibles et les prestations sociales inexistantes. Cela revient, en définitive, à nier le principe des avantages comparatifs pour insister sur les avantages absolus, considérés comme déloyaux dans ce cas d'espèce.

Le renouveau des thèses protectionnistes

Ce renouveau est originaire des États-Unis et ne peut être détaché de la position de cette nation dans les échanges internationaux (voir chap. II). Il a reçu des expressions plus ou moins formelles au travers d'articles de recherche, de colloques, mais aussi d'articles destinés à un grand public afin de faire naître un courant favorable à la protection, doté d'un corps théorique capable d'asseoir ses propositions. On peut faire référence à cet égard au rôle joué par certaines analyses en matière de politique fiscale dans les décisions prises aux États-Unis par l'administration Reagan ; or celle-ci est restée plus libérale en matière d'échanges internationaux que le Congrès américain, sans doute en l'absence d'un ensemble de propositions permettant aux groupes de pression protectionnistes de transformer leur demande de protection en un régime

douanier (ou de barrières tarifaires). On peut essayer de préciser ce point en reprenant deux contributions américaines datant toutes deux de 1986 et qui constituent un des exposés les plus clairs des enjeux du « nouveau protectionnisme » [32], [33].

Paul Krugman développe l'idée selon laquelle une légitimation théorique est indispensable pour transformer une demande d'intervention des pouvoirs publics en une action effective. En reprenant les termes de l'école du choix public, cela peut s'interpréter en disant que les groupes de pression doivent investir non seulement dans le soutien des hommes politiques, mais également dans la production d'un corps théorique qui va donner à leur revendication une allure de scientificité lui permettant d'être reprise comme doctrine par les pouvoirs publics. On conçoit que la tâche soit quelque peu complexe dans un contexte orienté vers le libéralisme : la liberté des échanges, nationaux et internationaux, est l'un des principes fondateurs de cette théorie. Comment résoudre cette contradiction ? En révisant la base théorique qui sous-tend le libre-échange ; cette révision résulte elle-même d'une analyse des effets négatifs du libre-échange développée, entre autres, par J. Culbertson.

Ces effets négatifs proviendraient, tout d'abord, des conditions inégales de concurrence entre les nations qui découlent des règles édictées par les nations pour se protéger. Ce qui est visé ici, ce sont, bien sûr, les subventions, normes, contrôle des changes..., qui mettent les firmes américaines en concurrence non avec des entreprises étrangères, mais avec des États souverains. Le premier effet renvoie donc à l'accusation traditionnelle de concurrence déloyale, conçue ici comme étant exclusivement le fait des gouvernements non américains ; il en découle immédiatement un diagnostic simple : les firmes américaines seraient gagnantes dans une concurrence internationale loyale.

Le deuxième effet négatif est lié à la concurrence internationale salariale : les pays à faibles coûts salariaux ont un avantage sur les autres qui se traduit, à court terme, par un transfert d'emplois des États-Unis vers ces nations. Ce développement de l'emploi a une nature parasitaire : les États-Unis

affaiblis et appauvris par la perte d'activités industrielles ne vont plus pouvoir, à moyen terme, continuer à importer des produits provenant des pays à faibles coûts salariaux. Cette concurrence aura donc été négative pour les deux types de nations.

Le troisième effet négatif tient à la rupture entre l'offre américaine et la demande américaine, à partir du moment où des portions importantes du marché domestique sont approvisionnées de manière permanente par des fournisseurs étrangers. Or, selon Culbertson, c'est l'interaction des deux faces du marché, jointe aux caractéristiques particulières des États-Unis (taille du marché, ressources...), qui a permis à l'économie américaine de connaître son développement extraordinaire. L'implantation des firmes japonaises et d'Asie du Sud-Est au moyen de leurs exportations a rompu cette relation et donc le moteur du futur développement américain.

Les arguments présentés par Culbertson et résumés ci-dessus constituent une bonne synthèse des idées développées aux États-Unis ; il n'est à aucun moment envisagé que si la concurrence internationale est déloyale, c'est également le fait du gouvernement américain, qui use de nombre des armes dont l'emploi par les autres gouvernements est condamné... L'arrière-plan théorique qui inspire ces développements peut être trouvé essentiellement dans une idée déjà évoquée, l'abandon du principe des avantages comparatifs. Cela peut se lire derrière la remise en cause du commerce fondé sur les faibles coûts salariaux : fondamentalement, les auteurs attachés à la défense du protectionnisme considèrent que Ricardo a tort et que, pour reprendre son exemple, le Portugal produirait en fait le vin et le drap. De surcroît, l'accent est mis sur les interventions étrangères, qui sont pour partie à l'origine de ces différences internationales de coût. Pour comprendre le changement de perspective dont témoignent les arguments de Culbertson, il est pertinent de reprendre l'analyse de Krugman ; selon ce dernier, trois raisons expliquent le changement d'attitude dans l'analyse de la politique commerciale.

La première relève d'éléments factuels relatifs à la position des États-Unis dans l'économie mondiale. Il y aurait une modification qualitative intervenant aux États-Unis entre les années soixante et les années quatre-vingt, liée à l'accroissement de la

part du commerce international dans la production industrielle (qui a doublé sur la période). Cela va se traduire par un changement de perspective : la firme américaine représentative des années soixante est orientée vers le marché domestique et est en concurrence avec d'autres entreprises américaines ; l'exportation, si elle existe, est tout à fait secondaire. Tout au contraire, dans les années quatre-vingt, les considérations internationales deviennent essentielles. Dès lors, des questions considérées autrefois comme purement domestiques, comme celle du pouvoir de marché des firmes, acquièrent une dimension de politique commerciale.

La deuxième repose sur un changement dans la nature du commerce international qui ne serait plus comparable aux flux qu'envisage la théorie traditionnelle. Rappelons que dans cette conception, les échanges internationaux reflètent les caractéristiques des nations. Or, depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, une part croissante des échanges internationaux résulterait d'avantages temporaires ou arbitraires, comme ceux liés à l'avance prise par un pays dans une compétition en matière de recherche et développement. Ce qui est en cause ici, c'est le commerce de produits manufacturés, dont nous avons vu l'importance plus haut, avec ses composantes d'échange intra-branche. Ces aspects, particulièrement le rôle de la technologie et donc des politiques nationales dans ce domaine, ne sont pas intégrés dans la théorie reçue de la politique commerciale.

La troisième, enfin, est liée à l'apparition de nouveaux instruments d'analyse, plus exactement à l'application au domaine de l'économie internationale de résultats obtenus dans la théorie des marchés oligopolistiques. Le développement de la théorie de l'oligopole à partir des années soixante découle pour une part essentielle de la volonté de disposer d'une description satisfaisante du monde des producteurs. Les hypothèses de la concurrence parfaite, que ce soit celle d'une information parfaite ou celle de l'absence totale de pouvoir des offreurs, ne permettent plus d'avancer dans la compréhension des actions des firmes. La nouvelle vision repose sur une représentation active des entreprises, qui peuvent, à partir de mouvements stratégiques, affecter les actions de leurs rivales. Il

paraît évident que ces principes doivent être appliqués au commerce national, les structures oligopolistiques apparaissant comme la règle dans l'industrie manufacturière. Comment cela va-t-il modifier les perspectives relatives au libre-échange ? En fournissant la démonstration que, dans certains cas, une politique commerciale active permet d'améliorer la situation d'une nation par rapport au libre-échange, éventuellement au détriment d'autres pays.

Les cas les plus traités sont alors ceux de l'industrie aéronautique ou encore de l'informatique. À partir d'un marché oligopolistique ou, à la limite, de duopole, on peut décrire la situation d'équilibre du marché avec libre-échange, puis introduire l'intervention publique. Celle-ci prend fréquemment la forme, dans ces modèles, de subventions à la production couplées ou non avec une politique protectionniste. Les modèles construits sont cependant très abstraits et ne font référence aux situations concrètes que de façon allusive. Ils permettent de définir des politiques industrielles et commerciales optimales, étant donné les hypothèses de départ.

On ne peut toutefois considérer que ces travaux aient fourni le substrat théorique nécessaire aux groupes de pression protectionnistes. En effet, pour intéressants qu'ils soient, ces résultats sont fragiles, deux limites émergeant nettement. La première est relative à l'instabilité des résultats obtenus : des modifications très légères apportées au modèle, par exemple l'ordre dans lequel interviennent les actions des firmes et celle de l'État, conduisent à des résultats opposés. Par ailleurs, les réactions des autres nations à l'intervention publique sont largement négligées. L'amélioration de la position d'une nation peut donc n'être qu'un phénomène de court terme, remis en cause par la riposte étrangère.

Un bilan général du débat entre protection et libre-échange se révèle donc peu concluant, même si des avancées récentes semblent conduire à considérer que le protectionnisme n'est pas nécessairement une hérésie économique. On peut penser, sous réserve de progrès analytiques, que le protectionnisme est une politique en quête d'une théorie... Toutefois, l'analyse du protectionnisme peut être enrichie d'une nouvelle variable, la manipulation des taux de change.

This page intentionally left blank

V / Taux de change et flux commerciaux

Les chapitres qui précèdent ont permis d'examiner les principaux déterminants des échanges entre les nations. Conformément au contenu des analyses, ils ne font pas intervenir d'éléments de nature financière ou monétaire. C'est que la théorie des relations économiques internationales est scindée en deux branches, la première correspondant à la sphère réelle, qui s'intéresse aux mouvements commerciaux, la seconde renvoyant à la sphère monétaire et financière, qui étudie notamment la détermination des taux de change. Ce découpage repose sur l'idée implicite que les variables monétaires n'interviennent pas dans l'explication des importations et des exportations ou du moins n'y jouent qu'un rôle secondaire.

Or il y a au moins un cas particulier dans lequel cette déconnexion ne se justifie plus : c'est le moment où les taux de change varient. Dans le système monétaire international construit dès la fin de la Seconde Guerre mondiale à Bretton Woods, une modification des parités est un événement rare, justifié par un déséquilibre structurel de la balance des paiements et soumis à un accord du FMI. C'est dans ce contexte institutionnel que s'est développée l'étude des effets d'une dévaluation sur les échanges internationaux d'un pays, le cas symétrique de la réévaluation étant déduit par un simple renversement du raisonnement. Depuis 1973 officiellement, en fait depuis août 1971, les parités des différentes monnaies ne sont plus en général fixées, sauf accords régionaux spécifiques

comme pour les pays européens liés dans le SME (système monétaire européen). Au sens strict, il n'y a plus dans le nouveau régime de changes flexibles de dévaluations, mais des dépréciations, l'appréciation prenant la place de la réévaluation.

Le nouvel environnement monétaire s'est traduit par des mouvements considérables des taux de change (on parle de volatilité à court terme) qui vont modifier la nature du problème. L'exposé des liens entre les variations des taux de change et les flux commerciaux commence par une comparaison des effets d'une dévaluation avec ceux d'une dépréciation, puis est suivi d'une étude de la manière dont les entreprises fixent leurs prix à l'exportation dans un régime de forte variabilité des taux de change, enfin, la manipulation du taux de change par les pouvoirs publics comme une arme supplémentaire dans l'arsenal protectionniste est examinée.

Dévaluation, dépréciation et balance commerciale

Le système des paiements internationaux mis en place à Bretton Woods en 1944 repose sur la fixité des taux de change. Les monnaies nationales, dans ce système, ont un taux de change défini par référence à l'or et au dollar ; ce taux ne peut sortir d'un intervalle très restreint de fluctuation autour de la parité officielle. Même dans un tel système, il existe un cas où la parité doit être modifiée : c'est celui où se manifeste un déséquilibre de la balance commerciale (ou de la balance des paiements) qui ne tend pas à se résorber spontanément. Soit, un déficit ; pourquoi alors modifier le taux de change ? Parce qu'une telle opération doit agir sur les prix des importations et des exportations ; ainsi, une dévaluation de la monnaie nationale doit augmenter les premiers et diminuer les seconds, modifiant les volumes échangés et rétablissant l'équilibre des flux.

Il est indispensable de préciser le raisonnement qui permet traditionnellement de parvenir à ce résultat. Implicitement, il est supposé que les firmes établissent leurs prix dans leur monnaie nationale. Lorsque le bien est vendu à l'étranger, son

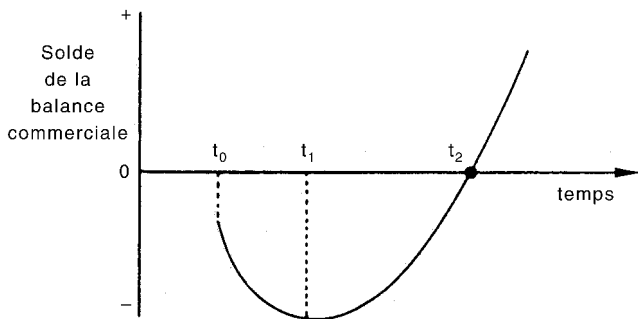
prix, compte tenu des frais de transport et des droits de douane, reste le même : il est simplement converti dans la devise étrangère au taux de change en vigueur. Un exemple simple permet d'illustrer cet aspect. Considérons les relations entre les marchés européen et américain de l'automobile, avec un taux de change s'établissant initialement à un euro pour un dollar. Supposons qu'une automobile européenne, tous frais compris, soit vendue sur le marché américain à un prix de 20 000 dollars, correspondant donc à 20 000 euros. Une dépréciation de l'euro intervient, la nouvelle parité étant de 0,90 euro pour un dollar. La même automobile sera vendue, si l'on reste dans le cadre exposé ci-dessus, 18 000 dollars aux États-Unis. En sens inverse, une voiture américaine vendue sur le marché européen 20 000 euros avant la dépréciation sera vendue, après la dépréciation, 22 222 euros.

Moyennant des hypothèses précises sur la manière dont les demandes nationale et étrangère répondent aux variations de prix (donc sur les élasticités-prix des demandes), on établit le résultat énoncé précédemment : une dévaluation permet à la balance commerciale de restaurer son équilibre grâce à son action sur les montants importés et exportés. Pendant la période des changes fixes, l'attention s'est tournée vers les conditions permettant d'assurer le succès d'une dévaluation, notamment le taux qu'il convient de retenir et les mesures d'accompagnement indispensables. Il s'agit là de points essentiels négociés avec le FMI et les principaux partenaires commerciaux, ces derniers souhaitant éviter une dévaluation excessive qui fournirait au pays qui en prend l'initiative un avantage trop marqué. Les mesures d'accompagnement sont guidées par deux impératifs : éviter l'enchaînement d'un processus inflationniste consécutif au renchérissement des importations et limiter la demande intérieure afin de dégager des capacités productives permettant de répondre à l'accroissement des commandes extérieures.

Mais l'impact des dévaluations sur les flux commerciaux n'est pas toujours conforme à l'attente des gouvernements. Il existe en effet des importations complémentaires dont le volume ne diminue pas à la suite d'une dévaluation. De plus, la réaction des exportations à la modification des parités se fait fréquemment plus lentement que l'augmentation en valeur des

importations. Cela peut donner naissance à un phénomène très souvent commenté et popularisé sous le terme de courbe en J.

GRAPHIQUE 6. — LA COURBE EN J



Une dévaluation intervenant au moment t_0 , la balance commerciale va se détériorer jusqu'au moment t_1 , les effets liés aux changements de prix l'emportant sur ceux liés aux changements de volume. Le délai entre t_0 et t_1 résulte par exemple du temps nécessaire pour que les consommateurs étrangers réagissent à la baisse de prix des produits exportés par le pays qui dévalue. L'équilibre de la balance commerciale ne sera atteint qu'au moment t_2 . De très nombreux travaux appliqués consacrés à la plupart des pays ont montré que les courbes en J, ou en crosse dans le cas d'une réévaluation, ne peuvent être réellement repérées. Il est décisif, pour que les enchaînements se déroulent comme prévu, que la dévaluation se produise alors que le solde de la balance commerciale est proche de l'équilibre. Dans le cas contraire, la partie à pente positive de la courbe en J peut très bien ne pas exister ; de tels phénomènes sont tout à fait concevables dans un système de changes flexibles.

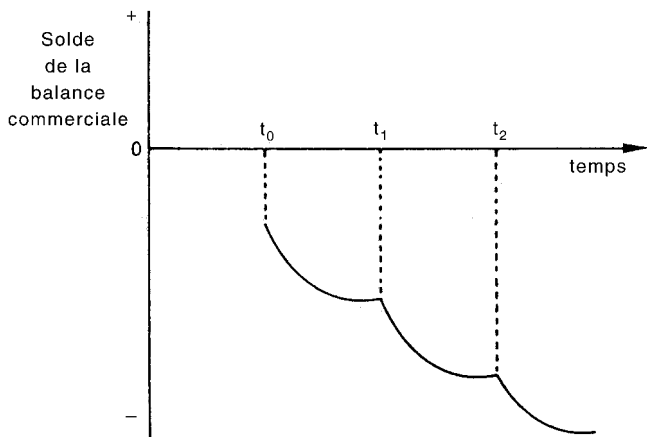
L'originalité des changes flexibles réside en ce que, théoriquement, les pouvoirs publics n'interviennent pas pour maintenir une parité de la monnaie nationale. Ainsi, les dévaluations laissent la place à un processus continu de dépréciation, au jour

le jour dans certaines conjonctures. Les principes d'un tel système sont très différents de ceux exposés précédemment. Tout d'abord, l'absence de référence commune, les monnaies n'étant plus définies par rapport au dollar et à l'or, fait qu'une devise peut simultanément se déprécier par rapport à certaines devises et s'apprécier par rapport à d'autres. Concrètement, c'est là le cas du franc français et de plusieurs autres monnaies européennes qui en 1986 et 1987 se sont appréciées face au dollar et dépréciées contre le deutsche mark. Ces mouvements rendent beaucoup plus complexe l'évaluation des effets précis d'une modification des parités que cela n'était le cas lors d'une dévaluation. Ensuite, il n'est plus possible d'éliminer l'existence de cercles vicieux, c'est-à-dire de processus dans lesquels une dépréciation entraîne une aggravation telle du déficit commercial que cela produit une nouvelle dépréciation de la monnaie nationale et ainsi de suite. Il y a alors succession des portions à pente négative de courbes en J (voir graphique 6). Ainsi, aux moments t_1 et t_2 , le solde de la balance commerciale ne s'améliore pas mais, au contraire, s'enfonce de plus en plus dans les valeurs négatives. Ces phénomènes se produisent si la structure des exportations et des importations du pays est telle que les mouvements de prix n'ont que peu d'impact sur les flux commerciaux : c'est là le problème de la qualité de la spécialisation internationale. Plus les importations nationales sont complémentaires de la production du pays, comme lorsque les biens de production sont achetés à l'étranger, plus le cercle vicieux est probable.

La situation des États-Unis entre 1985 et 1987 illustre, avec ses particularités, la nature des déceptions que peut créer une variation des taux de change. Entre le deuxième trimestre 1978 et le premier trimestre 1985, le dollar connaît une appréciation constante face aux monnaies de ses principaux partenaires commerciaux. C'est à partir de 1982 qu'apparaît un déficit commercial significatif de 37 milliards de dollars, qui deviennent 61 en 1983, 112 en 1984 (voir chap. II). Depuis le pic du premier trimestre 1985, le dollar s'est déprécié de façon très sensible, par exemple de 85 % entre février 1985 et juin 1987 contre le yen. Or le déficit commercial américain est de 122 milliards de dollars en 1985, 144 en 1986, 160 en 1987,

127 en 1988 (voir tableau XIV). On peut remarquer tout d'abord que l'impact des variations du taux de change est très lent à se manifester ; surtout, une analyse fine remet en cause sa pertinence même : l'appréciation du yen contre le dollar n'a pas empêché les exportations nippones aux États-Unis d'augmenter.

GRAPHIQUE 7. — LE CERCLE VICIEUX DES DÉPRÉCIATIONS



Il convient donc de relativiser la portée des raisonnements habituels relatifs à l'impact d'une variation du change sur les échanges commerciaux. Une des raisons à l'origine de ces résultats paradoxaux doit être recherchée dans les pratiques de fixation des prix par les entreprises exportatrices.

Prix à l'exportation et variation des taux de change

Les idées reçues sur les effets bénéfiques d'une dévaluation ou d'une dépréciation sur la balance commerciale reposent sur une hypothèse particulière en matière de prix. Les firmes exportatrices sont censées raisonner sur des prix établis

en monnaie nationale auxquels elles appliquent, mécaniquement, le taux de change en vigueur. Un tel comportement n'est pas obligatoirement celui retenu par les entreprises ; elles peuvent choisir de maintenir le niveau de prix antérieur, en devises, ce qui se traduit par une amélioration de leur rentabilité.

Reprenons l'exemple utilisé dans la section précédente. Confrontée à la dépréciation de l'euro, l'entreprise exportant aux États-Unis choisit de laisser le prix en dollars inchangé à 20 000 dollars. Cela lui permet d'obtenir de la vente sur le marché américain d'une automobile l'équivalent, au nouveau taux de change, de 22 222 euros et donc, en fait, d'augmenter son prix à l'exportation, une fois la conversion dans la monnaie nationale effectuée. De cette pratique résulte une amélioration de la marge de profit à l'exportation qui peut être plus intéressante pour la firme que l'accroissement du chiffre d'affaires lié à une diminution du prix en devises.

Considérons maintenant la position symétrique, du point de vue des firmes étrangères qui exportent leur production dans le pays dont la monnaie a été dépréciée. Ces firmes peuvent ne pas souhaiter une réduction de leurs ventes, par exemple parce qu'un volume de production donné doit être impérativement atteint pour bénéficier d'économies d'échelle. La part de marché à l'étranger est ici essentielle parce qu'elle se répercute sur les conditions de coût pour l'ensemble de la production. Dès lors, leur prix de vente sera laissé inchangé en monnaie dévaluée ; il n'y aura donc pas de renchérissement des importations.

C'est volontairement qu'ont été utilisés dans les deux cas examinés ci-dessus des arguments opposés. Le but est de montrer que les comportements automatiques que suppose l'analyse traditionnelle ne sont qu'une possibilité parmi d'autres. Il existe bien entendu toute une gamme de situations intermédiaires, la modification de prix pouvant incorporer seulement une fraction de la dévaluation.

Le résultat obtenu dans les cas concrets dépend des structures des marchés à l'exportation et des stratégies poursuivies par les firmes sur ces marchés. On peut retenir de l'important ensemble d'études appliquées dans ce domaine que

le comportement des prix ne suit pas, en général, un schéma conforme au raisonnement traditionnel. Des études détaillées des réactions des firmes aux variations du taux de change ont été réalisées, notamment aux États-Unis [42]. C'est sans doute le champ d'expérience le plus intéressant, étant donné l'importance des variations du dollar par rapport aux principales devises. Les résultats obtenus confirment : 1) que les variations du taux de change sont répercutées sur les prix avec un retard important et 2) que la variation des prix est inférieure à celle du taux de change. Ainsi, un examen de la réponse des prix des importations de biens manufacturés par les États-Unis en provenance des huit premiers pays commerçant avec eux (le Canada, le Royaume-Uni, la France, l'Italie, le Japon, la Corée du Sud, Taiwan, le Mexique) entre 1973 et 1988 révèle : 1) que les comportements de prix sont très proches entre les différents pays ; 2) qu'une variation du taux de change du dollar de 10 % contre les monnaies des pays concernés a un effet immédiat de 2 % et, au bout d'un an et demi, d'environ 6 % [42]. Les firmes étrangères exportant aux États-Unis subissent donc des changements significatifs dans leurs marges de profit lorsque les taux de change varient. Ainsi, il peut être rationnel pour les firmes de ne jamais modifier leurs prix à l'étranger en présence d'une dépréciation comme d'une appréciation de la monnaie nationale en raison de l'incertitude qui entoure l'évolution future de la monnaie et des coûts liés à tout changement, par exemple l'obligation d'imprimer de nouveaux catalogues pour leurs produits.

Le passage des changes fixes aux changes flottants avec son corollaire, la volatilité des taux de change, modifie en effet la nature du problème auquel sont confrontées les firmes exportatrices. Dépréciation et appréciation d'une monnaie peuvent se succéder rapidement et des mouvements de 2 % par jour ont été atteints à plusieurs reprises. Les entreprises ont été obligées de s'adapter à ce nouvel environnement, ce qui les a amenées à subir un accroissement assez sensible des coûts liés aux transactions internationales. Pour ne retenir qu'un aspect évident, les firmes sont contraintes de s'informer sur l'évolution au jour le jour des taux de change, ce qui suppose un abonnement à des services financiers spécialisés, mais aussi que des salariés

consacrent une partie de leur temps de travail à traiter ces informations. Plus généralement, l'incertitude sur les résultats des opérations de commerce extérieur s'est accrue, ce qui a conduit des observateurs à s'interroger sur les relations entre la volatilité des taux de change et les flux commerciaux.

L'idée soumise à vérification empirique est la suivante : la volatilité des taux de change nuirait au développement des échanges internationaux et serait responsable d'un ralentissement de la croissance du commerce mondial. Pour donner une idée des arguments des auteurs favorables à cette thèse, on peut comparer la croissance annuelle du commerce mondial pendant deux décennies, la première sous les changes fixes et la seconde sous les changes flottants. Dans la première, de 1963 à 1972, le taux de croissance annuel moyen du commerce mondial est supérieur à 8 % ; dans la seconde, de 1973 à 1982, la performance est réduite de moitié, le taux dépassant à peine 4 %. Selon certains, cette division par deux serait le résultat des changes flottants ; plusieurs études entreprises sous l'égide du GATT, en 1980, puis du FMI, en 1984 et 1985 notamment, ont contredit cette thèse. L'explication essentielle du ralentissement de la croissance du commerce mondial doit être cherchée du côté de la crise qui affecte la croissance mondiale de la production. Si l'on tient compte de cette influence, le rôle négatif de la variabilité des taux de change sur le commerce mondial ne peut pas être mis en évidence, économétriquement.

Il ne faut pas exclure néanmoins l'idée de perturbations entraînées par la nouvelle organisation des paiements internationaux, mais ces perturbations prennent un chemin indirect qu'il est difficile de mettre en évidence et encore plus de quantifier. Une des relations possibles entre la sphère monétaire et la sphère réelle qui entre dans ces perturbations est la manipulation des taux de change par les pouvoirs publics, qui devient alors un moyen supplémentaire du protectionnisme, principalement dans le régime des changes flottants.

Protectionnisme et taux de change

Comment le taux de change peut-il être un instrument du protectionnisme ? La première liaison concevable est une action directe des pouvoirs publics, qui manipuleraient le taux de change par divers moyens afin de lui faire atteindre un niveau différent de ce qu'il devrait être, spécifiquement en accélérant une dépréciation ou au contraire en empêchant une appréciation. Une telle accusation a été fréquemment portée contre le Japon et plus récemment contre les NPI d'Asie du Sud-Est, principalement la Corée du Sud. Il s'agit là d'une situation assez difficile à repérer concrètement en raison de l'arrière-plan théorique qui la fonde. En simplifiant, cette utilisation de l'arme du change repose sur deux propositions très fortes, dont l'établissement et la justification ne sont pas évidentes. La première est qu'il existe, à chaque instant, un taux de change d'équilibre correspondant aux forces du marché et à l'état des variables réelles et financières influençant le taux de change. Derrière son apparente neutralité, cette proposition est en fait lourde d'*a priori* théoriques et ne fait pas l'objet d'un consensus. La seconde est que le taux de change peut être modifié de manière permanente par l'intervention des autorités monétaires qui imposent une parité différente de celle résultant du libre jeu des forces du marché.

Sans entrer dans les détails des modèles explicatifs du taux de change, il faut signaler que l'obtention d'un tel résultat ne passe pas nécessairement par des interventions directes sur le marché des changes mais peut être produite par des instruments de politique économique comme le niveau des taux d'intérêt ou le taux de croissance de la masse monétaire.

Des études appliquées ont montré qu'une protection résultant d'une manipulation des taux de change existe effectivement. Pour ne citer que l'exemple du Japon, étudié par Serge Rey [35], le yen a été sous-évalué de 1975 à 1978 puis de 1979 à 1981 (1982 par rapport à certaines monnaies). Rey a pu ainsi montrer que, grâce au contrôle des changes et aux interventions des autorités monétaires du Japon, l'appréciation comme la dépréciation du yen ont été influencées, ce qui a constitué une

protection significative à l'encontre des importations et a permis l'accroissement des parts de marché japonaises à l'étranger. Ces résultats mettent en évidence une double originalité dans l'action des taux de change par rapport aux autres armes protectionnistes.

La première réside dans son caractère global : la sous-évaluation de la monnaie renchérit la totalité des importations. Il s'agit donc d'une protection dont bénéficient l'ensemble des biens, contrairement aux mesures tarifaires classiques ou aux barrières non tarifaires qui sont presque toutes sélectives. La seconde est que la manipulation du taux de change permet de réaliser simultanément une protection contre les importations et une promotion des exportations. Ce double caractère tend à faire apparaître l'intervention publique sur les taux de change comme un moyen particulièrement efficace de protection, au sens large. Mais elle présente des difficultés particulières.

Ainsi, toutes les nations n'ont pas la même facilité d'accès à cette forme d'intervention. Les nations qui sont liées entre elles par des accords internationaux de stabilité des taux de change se sont privées d'utiliser cette possibilité. C'est le cas des nations européennes membres du SME pour lesquelles la fixité relative des parités est la règle, des modifications n'intervenant qu'après négociation avec les partenaires et uniquement dans des situations de crise. Pour d'autres pays, et notamment les États-Unis, le recours à cette modalité de protection est facilement envisageable. Mais elle doit alors être replacée dans le contexte général d'affrontements entre les nations qui voit naître les tensions protectionnistes.

Reprenons l'exemple très riche en enseignements des relations Japon-États-Unis dans lesquelles le premier pays, à balance commerciale fortement excédentaire, réalise des échanges bilatéraux proportionnellement plus excédentaires encore avec le second, lourdement déficitaire. L'utilisation stratégique de la politique des changes résulte de la complexité des relations entre ces deux nations. D'une part, les États-Unis cherchent à se protéger contre les importations en provenance du Japon selon différentes modalités envisagées dans le deuxième chapitre ci-dessus. D'autre part, les États-Unis

connaissent un déficit budgétaire très important, dont la valeur atteint en 1987 un montant comparable à celui des changes avec l'extérieur. Leurs difficultés à résorber ce déficit sont d'ailleurs à l'origine de la dépréciation du dollar qui s'est manifestée depuis 1985 et des troubles monétaires et financiers de l'automne 1987. Ce déficit doit être financé par des obligations émises aux États-Unis en dollars et dont une proportion importante est souscrite par de grandes institutions japonaises du type caisses de retraite. Cette situation particulière donne naissance à des mouvements stratégiques qui font de la dépréciation du dollar une arme à double tranchant [34].

Lorsque les pouvoirs publics américains menacent les exportateurs japonais d'instaurer de nouvelles mesures protectionnistes, comme pendant l'année 1987, il y a des retraits de capitaux pendant une brève période. Les organismes japonais détenteurs de titres convertissent leurs placements dans une autre monnaie, en général en deutsche mark, afin d'exercer des pressions à la baisse du dollar pour amener le gouvernement américain à reculer au moins partiellement. Une fois ce recul obtenu, les capitaux japonais sont réinvestis en dollars, ce qui contribue à faire remonter le taux de change du dollar. Mais cela conduit à un paradoxe puisque, face aux demandes protectionnistes qui s'exercent continûment aux États-Unis à l'instigation des groupes de pression, la dépréciation du dollar est le meilleur moyen de donner satisfaction aux différents *lobbies* et d'essayer de rétablir l'équilibre de la balance commerciale. Cependant, une baisse trop prononcée du dollar pourrait conduire les investisseurs japonais à abandonner définitivement les placements aux États-Unis, ce qui reposerait le problème du financement du déficit budgétaire... On voit que l'appellation de « déficits jumeaux » utilisée pour qualifier la situation du budget et celle de la balance commerciale américaine ne renvoie pas seulement à leurs dimensions respectives.

Les relations États-Unis/Japon ont permis d'illustrer la multiplicité des liens unissant les taux de change et les flux commerciaux. Une difficulté supplémentaire réside dans un aspect simplement effleuré dans ce chapitre : les stratégies des

entreprises détenant des actifs libellés dans différentes monnaies et leurs réactions face aux fluctuations des taux de change. En fait, la prise en compte des firmes modifie radicalement les perspectives relatives au commerce international.

This page intentionally left blank

VI / Les firmes et le commerce international

Les visions macroéconomiques des théories du commerce international ne mettent en présence que les nations, sans laisser de place aux véritables acteurs des échanges et à leurs stratégies. Pourtant, si des exportations existent à un moment, c'est bien parce qu'une firme a jugé opportun d'étendre son marché au-delà des frontières de son pays d'origine. À partir de cette idée somme toute banale s'ouvre une possibilité de révision des analyses déjà amorcée plus haut avec les conceptions stratégiques du protectionnisme.

Faut-il considérer la firme en général et l'introduire dans les conceptions traditionnelles du commerce international ? En fait, il n'est pas indispensable de raisonner sur les petites et moyennes entreprises pour trois raisons complémentaires : 1) au sein de la population de ces firmes, la majorité d'entre elles sont concernées exclusivement par le marché intérieur ; 2) la part des PME dans les exportations industrielles des principaux pays est beaucoup plus faible que celle qu'elles occupent dans l'emploi ou la production ; 3) les PME n'ont pas, en général, de pouvoir sur le marché, ce qui rend leur comportement compatible avec les théories traditionnelles du commerce international.

La dernière raison qui vient d'être invoquée nous fournit un point de départ permettant de comprendre l'enjeu d'une représentation des échanges internationaux fondée sur les grandes entreprises comme unités exportatrices de base. Les grandes

firmer possèdent le pouvoir, certes limité par des contraintes de concurrence, de fixer les prix mais aussi de créer des avantages de coût par leur action ou encore des avantages hors coût, comme la production de biens nouveaux ou l'utilisation de nouvelles techniques de production. Il résulte de ces capacités un phénomène nouveau, à savoir une séparation de plus en plus marquée entre les caractéristiques d'une nation et les flux commerciaux qui en proviennent ou qui lui sont destinés. Ce phénomène prend des dimensions différentes selon qu'il est engendré par des firmes ayant uniquement une *base nationale* ou bien par des *entreprises multinationales*.

Le rôle des grandes firmes nationales

Le chapitre IV a permis d'évoquer les nouvelles théories du protectionnisme qui reposent sur l'analyse des formes de la concurrence oligopolistique. Celles-ci donnent naissance à une possibilité de création directe des flux commerciaux. Par ailleurs, les grandes entreprises sont des acteurs essentiels dans la circulation internationale de biens intermédiaires qui modifient les conditions nationales de la compétitivité.

La création des avantages

La théorie du commerce international adopte, au travers de ses variantes, un point de vue commun : ce sont les caractéristiques des nations qui expliquent la composition des échanges internationaux. Cette conception a une portée certaine lorsque l'on s'intéresse aux exportations agricoles ou encore à celles de minerais. Elle est beaucoup plus problématique lorsqu'il s'agit d'expliquer les spécialisations internationales des pays industriels. Si l'on retient les variables au cœur de la théorie d'HOS, on ne peut que constater que les intensités relatives en capital et en travail des biens industriels importés et exportés par un pays sont fréquemment les mêmes [8]. Cela a conduit les auteurs à mettre en avant une série d'explications du commerce international dont le lien avec des variables strictement nationales est de plus en plus ténu. Il s'agit

essentiellement de l'effort technologique, des rendements d'échelle croissants ou encore de l'accumulation d'avantages spécifiques, difficilement quantifiables, obtenus dans la production du type « savoir-faire ». Ces différentes variables seraient à l'origine du caractère changeant des spécialisations internationales, étudiées à un niveau de détail important : la suprématie d'une nation dans la production d'un bien particulier résulte de convergences qui peuvent n'être que passagères étant donné les actions des firmes et des gouvernements étrangers. Parmi les exemples qui illustrent une telle configuration, celui de l'industrie des semi-conducteurs est l'un des plus révélateurs [36].

Les producteurs américains ont été, dans un premier temps, en position de quasi-monopole au niveau mondial dans ce secteur. À partir du début des années quatre-vingt, les firmes japonaises ont réussi à contester cette prédominance en contrôlant 90 % à 95 % du marché mondial des mémoires dynamiques (DRAM) de 256 K. Ce résultat a été obtenu par une stratégie de long terme caractérisée par un effort d'investissement des firmes japonaises supérieur à celui des groupes américains, l'investissement représentant 27 % du chiffre d'affaires pour les premières contre 19 % pour les secondes et un volume global d'investissement des premières qui a dépassé celui des secondes depuis 1983.

Cette nouvelle situation est fréquemment invoquée par divers responsables américains pour démontrer que l'avantage acquis par les entreprises nippones résulte directement de l'intervention des pouvoirs publics. Selon eux, la montée soudaine de la part du marché contrôlée par les firmes japonaises ne peut s'expliquer que par la protection du marché japonais contre les importations et aussi par la politique d'aide à la recherche mise en place au milieu des années soixante-dix. À cette période, le gouvernement japonais a favorisé la collaboration entre les firmes par le financement de projets de recherche génériques. Nous serions en présence d'un cas presque parfait de collaboration entre les pouvoirs publics et un petit nombre de firmes, l'industrie japonaise de l'électronique étant dominée par six grands groupes. Les résultats obtenus relèvent donc simultanément des actions des deux types

d'acteurs, facilitées par l'existence d'importantes économies d'échelle dynamiques qui fournissent une forte incitation à atteindre rapidement une part de marché significative permettant de diminuer les coûts de production.

Les exemples pourraient être multipliés, décrivant des situations dans lesquelles les firmes ont réussi à créer des avantages sans intervention des pouvoirs publics, notamment dans les industries modernes dites à « haute technologie ».

Les biens intermédiaires et la compétitivité des firmes

Les firmes peuvent produire à partir de biens intermédiaires importés, en pratiquant une forme de DIPP (division internationale des processus de production). Ainsi, le bien national incorpore des importations. Cette politique peut prendre des formes diverses, mais elle a comme conséquence que la compétitivité des firmes ne dépend plus uniquement des conditions caractérisant l'économie nationale.

Le cas des industries du vêtement des pays développés est une bonne illustration du maintien d'une production devenue non compétitive grâce à de telles opérations. Face à la concurrence des importations provenant des pays du tiers monde à faibles coûts salariaux, le secteur du vêtement dans les pays européens semblait condamné, du moins pour les productions courantes, le marché des produits de haut de gamme étant préservé. Or ce secteur a réussi à survivre, bien sûr grâce aux barrières protectionnistes de l'AMF (chap. II) mais aussi en utilisant la DIPP et en faisant réaliser certaines opérations dans des pays du tiers monde en général différents de ceux à l'origine des importations concurrentielles. Il y a eu séparation de la localisation des différentes phases qui donnent naissance à un vêtement, la coupe étant réalisée dans les pays européens et le montage dans des nations du Maghreb. Quelles sont les conséquences d'une telle stratégie ?

Les producteurs européens ont pu ainsi utiliser une main-d'œuvre bon marché dans les opérations qui exigent relativement le plus de travail. Ce faisant, ils conservent une activité de production domestique et une maîtrise globale du produit. Cette stratégie des firmes donne par ailleurs naissance à de

nouveaux flux internationaux qui diffèrent de ce qu'auraient été les échanges « spontanés » : ce ne sont pas des produits finis qui circulent entre les pays mais des produits intermédiaires. Les pays exportateurs de ces produits intermédiaires ne sont pas nécessairement ceux qui auraient exporté les produits finis puisque la localisation des productions résulte dans ce cas des politiques d'approvisionnement des firmes. Enfin, la valeur des importations du pays dont les firmes recourent à la DIPP est différente de ce qu'elle aurait été avec des produits finis.

Nous sommes en présence, grâce à ce procédé, de firmes qui ont modifié leur compétitivité internationale en abaissant leurs coûts et cela au moyen d'une délocalisation partielle de la valeur ajoutée dans la production. Un observateur se contentant de constater la création des nouveaux flux commerciaux sans intégrer les stratégies de DIPP des firmes serait incapable d'en comprendre les origines et les implications.

Les firmes multinationales et les échanges internationaux

La capacité des FM (firmes multinationales) à influencer la nature et la composition des échanges internationaux tient à leur essence : la possession d'unités de production implantées dans plusieurs pays et les flux qui en émanent. Mais il n'existe pas, en dépit d'efforts menés sous l'égide du Centre sur les sociétés transnationales de l'ONU, de centralisation des données relatives au commerce engendré par les FM. Après avoir donné un ordre de grandeur au rôle joué par ces firmes dans le commerce mondial, on analysera le commerce intra-firme, qui présente des caractéristiques originales.

La place des firmes multinationales dans les échanges

Selon des chiffres déjà anciens, relatifs au milieu des années soixante-dix, les FM représentent une part considérable dans les exportations de produits manufacturés des PVD, supérieure à 30 % des exportations totales pour six pays nouvellement industrialisés, dépassant même 90 % pour Singapour [37]. Le schéma explicatif qui permet de

comprendre ces chiffres est le suivant : des entreprises originaires de pays développés investissent dans les nations à faibles coûts salariaux afin d'exporter à partir de ces nouvelles bases, réalisant ainsi de substantielles économies de main-d'œuvre.

À ce premier élément s'ajoute la politique d'accueil de nombre de PVD qui ont créé des zones franches d'exportation permettant aux firmes étrangères de bénéficier d'avantages fiscaux et autres : imposition sur les bénéfices inexistante les premières années, location des bâtiments et des terrains à des tarifs très faibles... L'addition de ces différentiels de coût par rapport au pays d'origine permet aux FM de délocaliser complètement certaines productions : la production est abandonnée dans la nation d'origine, les filiales implantées à l'étranger exportant leur production vers le pays d'origine.

Une telle situation, qui n'est pas sans rappeler le cas décrit par la théorie du cycle de vie du produit, peut être repérée dans plusieurs secteurs pour des firmes de nationalités diverses. C'est ainsi qu'aux États-Unis, dès la fin des années soixante, les secteurs de l'électronique, des chaussures, des jouets et de l'habillement s'inscrivent dans ce contexte. On considère par exemple que, en 1970, 90 % des ventes de postes de radio sur le marché américain proviennent d'exportations de filiales de firmes américaines localisées en Asie du Sud-Est ; ce sont donc des importations par rapport aux États-Unis. Cela fonde l'hostilité des syndicats ouvriers américains à la multinationalisation des firmes, accusée d'être responsable de la désindustrialisation de leur pays.

Lorsque les ventes de 4 L ont occupé en France une place de plus en plus marginale, à la suite de l'apparition de nouveaux modèles, Renault a cessé, à partir de 1986, de fabriquer ce modèle en France. En revanche, l'usine implantée en Slovaquie a continué ses activités, approvisionnant le marché français jusqu'en 1992. De même, une observation attentive de l'approvisionnement du marché français des téléviseurs révèle, en 1975, une situation surprenante : l'apparition cette année d'un volume significatif d'importations de téléviseurs noir et blanc en provenance d'Espagne. L'explication se trouve dans la stratégie de Thomson-Brandt, qui a cessé à cette date la

production sur le territoire français de cette catégorie d'appareils pour la transférer dans sa filiale espagnole [38].

Si l'on tente de tirer les enseignements de telles pratiques, il faut tout d'abord insister sur le fait que certains secteurs sont spécifiquement concernés par de tels flux commerciaux. Des travaux monographiques ont ainsi montré que les FM sont exclusivement à l'origine de certaines exportations de PVD, les firmes locales intervenant dans d'autres secteurs. Quelles en sont les conséquences ? Il y a à chaque fois la *création* d'un nouveau flux d'exportations qui se substitue à une production et à une commercialisation purement nationales et donc un gonflement des échanges mondiaux.

La multinationalisation des entreprises peut contribuer d'une autre manière à distordre les courants d'importations et d'exportations, comme le démontre l'exemple des implantations de firmes américaines en Europe. Lorsqu'il existe un marché intégré comme l'est la CEE, les firmes extérieures à l'union douanière choisissent généralement une seule localisation pour l'ensemble du marché, la production de la filiale étant exportée dans tous les pays membres. Le point important est en effet de bénéficier de l'abaissement des barrières douanières pour les échanges intra-communautaires et donc de produire au sein du marché unique en cours de réalisation. Il en résulte de nouveaux courants d'échanges entre les nations dont la justification n'est pas liée aux caractéristiques nationales. Les pratiques de certaines firmes, comme Philips, qui ont une politique d'implantation internationale de filiales spécialisées dans la production d'un bien uniquement au sein de la gamme générale ont les mêmes conséquences.

Enfin, la création par les firmes multinationales de filiales dans de nouveaux pays peut donner lieu à des flux commerciaux qui apparaissent à contre-courant des tendances les mieux établies. C'est la situation que présente le secteur automobile avec les filiales de firmes japonaises installées aux États-Unis ou en Europe. Une filiale de Honda implantée aux États-Unis a commencé, en 1988, à exporter une part non négligeable de sa production vers le Japon, ce qui s'est traduit par un bond des exportations nord-américaines vers ce pays, dans un secteur où les échanges sont orientés en sens inverse. Le même

phénomène apparaît, au début des années quatre-vingt-dix, avec la filiale de Nissan produisant exclusivement au Royaume-Uni un modèle à cinq portes qui est donc vendu en Europe, mais aussi exporté vers le Japon. Dans les deux cas, des flux commerciaux internationaux sont créés par la stratégie mondiale de répartition des activités de firmes multinationales et ne peuvent être expliqués par les caractéristiques des nations, fondements des explications des théories traditionnelles du commerce international.

Le commerce intrafirme

Les FM ne se contentent pas de vendre leurs produits à des consommateurs extérieurs à leur système, qu'il s'agisse de firmes ou de ménages, elles font également circuler les productions des filiales entre elles, principalement lorsqu'il s'agit de produits intermédiaires. Cela crée des flux identiques à ceux qui existent entre les ateliers d'une grande firme situés dans les diverses régions d'un pays. La particularité réside ici dans le fait que le franchissement des frontières nationales transforme ces flux en importations et en exportations.

Si l'on tente de quantifier ces échanges, on ne peut que constater leur importance : globalement, ils représentent environ le tiers des exportations des maisons mères (voir tableau XIX). Pays par pays, les variations sont sensibles, le maximum (plus de 45 %) étant atteint pour les FM des États-Unis, le minimum pour les japonaises (17 %). Sans qu'il soit possible d'avoir dans ce domaine de certitude, les commentateurs retiennent fréquemment un ordre de grandeur de 30 % du commerce mondial de produits manufacturés assurés au sein des FM. Ce chiffre, tout à fait compatible avec les données partielles du tableau XIX, mérite qu'on s'y arrête. Un peu moins du tiers du commerce mondial industriel ne correspond pas à des échanges réalisés sur le marché à partir d'arbitrages des agents économiques, firmes et consommateurs, mais à des flux hors marché intervenant dans l'espace clos des FM.

Tous les secteurs ne sont pas touchés identiquement par ce phénomène ; de façon évidente, son importance dépend

TABLEAU XIX. — PART DES ÉCHANGES INTRAFIRME
DANS LES EXPORTATIONS DES GRANDES FIRMES
MULTINATIONALES INDUSTRIELLES DES PAYS D'ORIGINE, 1977
(en %)

<i>Pays d'origine</i>	Part des échanges intrafirme dans les exportations des sociétés mères
Canada	39,3
CEE	29,6
France	32,2
RFA	34,6
Japon	17,0
Suède	36,1
Royaume-Uni	29,6
États-Unis	45,5

Source : d'après J.-H. DUNNING et R. D. PEARCE, *The World's Largest Enterprises*, Gover, 1981, p. 132, reproduit in ONU, *Les Sociétés transnationales dans le développement mondial*, New York, 1983, tabl. IV-7, p. 176.

d'abord de la place dans le secteur de très grandes entreprises implantées dans l'ensemble du monde. Il faut également que les processus de production soient de nature à permettre une division significative de la production entre les filiales-ateliers localisées dans différents pays. Ces cas de figure se rencontrent principalement dans les secteurs des composants électroniques, de l'automobile, des instruments de précision. C'est en leur sein que l'on trouve un pourcentage du commerce intra-firme par rapport au commerce international variant entre 60 % et 90 % pour les FM originaires des États-Unis. L'exemple des multinationales de l'automobile illustre le niveau de détail que peut atteindre ce commerce au sein des firmes pratiquant une politique de répartition mondiale d'activités.

L'entreprise Ford a construit en Espagne une usine spécialisée dans la production du modèle Fiesta, entrée en activité à partir de 1976. Dans son approvisionnement, les différentes usines Ford déjà implantées en Europe interviennent dans un chassé-croisé passablement compliqué [39]. L'usine espagnole reçoit des pièces détachées en provenance de France (boîtes de

vités), de RFA (éléments de moteur, de carrosserie, de transmission, de suspension), de Grande-Bretagne (instruments, carburateurs), de Belgique (roues et éléments de carrosserie). Elle exporte de son côté des moteurs destinés aux filiales de RFA et de Grande-Bretagne ainsi que des voitures entières dans les pays européens. La logique d'une telle répartition obéit à deux critères : 1) la recherche des seuils critiques, c'est-à-dire des volumes de production permettant d'atteindre les coûts de production les plus faibles. Or ces seuils sont différents dans l'industrie automobile selon que l'on considère la fabrication des moteurs ou celle des éléments de carrosserie, ce qui explique la concentration de la première et la dissémination de la seconde dans plusieurs filiales ; 2) les implantations dans de nombreux pays, qui permettent d'obtenir des aides à l'investissement versées par plusieurs nations cherchant à attirer les FM pour assurer un volume d'emploi ; le cas de Ford est particulièrement révélateur : les négociations avec les gouvernements qui ont précédé le choix de l'Espagne ont été très longues.

Les implications de ces échanges peuvent se lire sur deux variables liées : la valorisation des flux commerciaux et l'équilibre de la balance commerciale. Les échanges intra-firme correspondent à des demi-produits qui ne sont pas négociés sur le marché et dont les FM peuvent fixer à leur guise le prix de facturation. Cette tarification se fait de façon à maximiser le bénéfice global de la firme, éventuellement en faisant apparaître les bénéfices dans les nations pratiquant un faible taux d'imposition sur les sociétés. Dès lors, l'interprétation de la balance commerciale d'une nation dont le commerce international est composé pour une bonne part de commerce intra-firme devient problématique. Ces flux n'auront que peu de raisons d'être sensibles aux variations des taux de change ; en revanche, une modification des taux d'imposition des bénéfices peut être à l'origine d'une variation des prix des biens exportés. Enfin, une réaffectation des activités au sein d'une grande FM peut avoir des répercussions importantes sur le commerce de la nation considérée.

La stratégie des FM contribue donc à modeler les flux commerciaux, permet par exemple à la maison mère de continuer à exporter des biens qui incorporent des

demi-produits fabriqués dans les filiales à l'étranger. Il convient de noter que les secteurs ayant une forte proportion de commerce intra-firme sont justement ceux dans lesquels le commerce mondial croît le plus vite, mais aussi où le commerce intra-branche est le plus important. Ces deux derniers éclairages permettent de mieux apprécier le rôle exact des FM dans les échanges internationaux.

This page intentionally left blank

Conclusion

Comment apprécier aujourd'hui, la situation du commerce mondial et les instruments d'analyse qui sont censés l'éclairer ? Une constatation factuelle s'impose : l'ouverture croissante des économies nationales aux échanges entraîne de nouvelles contraintes et de nouvelles relations d'interdépendance. Même les États-Unis ne peuvent plus, dans la période contemporaine, faire abstraction de la concurrence étrangère ; que dire, alors, des nations européennes ou des NPI dont la croissance dépend de manière cruciale des débouchés extérieurs ?

Cette interdépendance ne signifie pas pour autant une identité des positions des nations échangistes. Bien au contraire, les nations développées sont maintenant partagées en deux groupes : celui des pays fortement excédentaires dans leur commerce avec l'étranger, comme l'Allemagne et surtout le Japon, et celui des pays déficitaires comme les États-Unis ou, à un moindre degré, le Royaume-Uni. L'expérience des années quatre-vingt révèle que, de manière symétrique, ces déséquilibres commerciaux ne peuvent que très difficilement être résorbés. Cela crée une situation nouvelle, étrangère aux enseignements habituels de l'analyse économique fondée sur un rééquilibrage quasi immédiat. Or cette situation est un germe d'affrontements plus ou moins aigus, principalement sur la question du protectionnisme, mais aussi de désordres complémentaires dans la sphère monétaire et financière. Les variations rapides, fortes et imprévisibles des taux de change rendent de

plus en plus inopérants les droits de douane et complexifient considérablement les négociations internationales menées dans le cadre de l'OMC.

L'inégalité des nations dans les échanges internationaux existe aussi (et surtout) lorsque est considérée l'évolution de la place occupée par les PVD dans le commerce mondial. Une fois les nouveaux pays industrialisés exclus de cet ensemble, puisque leurs caractéristiques les rapprochent de plus en plus des pays développés, il demeure un ensemble de nations qui sont les grandes perdantes des conditions de la concurrence internationale dans les années quatre-vingt. Les produits qu'elles exportent se vendent à des prix de plus en plus faibles, alors que leurs importations renchérissent, relativement. Les politiques d'ajustement que ces pays ont adoptées pour satisfaire aux exigences de leurs prêteurs et des organismes qui gèrent l'aide internationale ne leur permettent pas (pas encore ?) de dégager un surplus commercial sans réduire de façon drastique leur consommation. Cette situation pèse, directement et indirectement, sur la poursuite de la croissance des échanges internationaux.

En définitive, les flux commerciaux entre les pays apparaissent de plus en plus atypiques par rapport aux explications qui constituent encore la base de l'enseignement en matière de commerce international. Le point majeur est sans aucun doute la très faible sensibilité des exportations ou des importations aux dépréciations ou appréciations des monnaies. Le cas le plus flagrant est celui des États-Unis, où une forte diminution de la valeur internationale du dollar n'a pas conduit à une réduction mais au contraire à une aggravation du déficit commercial. Des exemples inverses sont illustrés par les cas du Japon ou de l'Allemagne : l'appréciation des monnaies ne s'est pas traduite par une diminution des excédents commerciaux. Certes, les théories ont pris en compte la possibilité d'« effets pervers » ou de « cercles vicieux », mais ces configurations apparaissent plus comme des hypothèses d'école ou des situations exceptionnelles que comme une règle générale.

Cette nouvelle caractéristique des flux commerciaux internationaux peut être expliquée par la part sans cesse croissante des échanges qui s'effectuent en dehors des règles du marché

concurrentiel. Il s'agit d'échanges divers, comme le commerce interne aux firmes multinationales, les exportations faites par des firmes en position de monopole ou d'oligopole. Dans tous ces cas, les flux commerciaux qui émanent des unités ne sont pas régulés par les principes retenus par les théories traditionnelles. Ainsi, les firmes multinationales ne modifient pas, du moins à court terme, la localisation des productions entre les filiales lorsque les taux de change sont modifiés, en raison de l'importance des coûts irrécupérables investis dans les installations. De même, une firme ayant le monopole d'un bien pourra continuer à l'exporter en dépit du renchérissement de ce bien à l'étranger, alors qu'une firme oligopolistique pourra avoir intérêt à ne pas répercuter la variation des taux de change dans son prix à l'exportation. Toutes ces situations sont, encore imparfaitement sans doute, prises en compte dans la nouvelle théorie du commerce international (voir [48]). Ces enrichissements de la théorie du commerce international indiquent que celle-ci évolue sous la pression des faits inexpliqués, à un moment du temps.

This page intentionally left blank

Bibliographie

Les sources statistiques

La plus complète et la plus détaillée est le rapport annuel du GATT, intitulé *Le Commerce international en...* ; à partir de 1995, ce rapport devient le *Rapport annuel* de l'OMC, composé de deux volumes, l'un d'analyses générales et l'autre de statistiques. Les données ne sont toutefois disponibles qu'avec un délai de deux ans. Depuis 1995, il existe un serveur de l'OMC à l'adresse : <http://www.wto.org> où les documents sont disponibles en français. Ils permettent d'avoir accès aux accords de l'OMC, aux statistiques récentes, aux différends entre les nations...

Références historiques

- [1] A. G. KENWOOD et A. L. LOUGHEED, *The Growth of International Economy*, George Allen & Unwin, Londres, 1983.
- [2] P. BAIROCH, *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIX^e siècle*, Mouton, Paris, 1976.
- [3] J. MARSEILLE, *Empire colonial et capitalisme français*, Albin Michel, Paris, 1984.

Manuels généraux

- [4] G. DESTANNE DE BERNIS, *Relations économiques internationales*, 5^e éd., Dalloz, Paris, 1987. — Offre une présentation générale des grandes

théories et permet de prendre connaissance du courant « post-sraffaïen », rarement exposé en langue française.

- [5] R. CAVES et R. JONES, *Économie internationale*, vol. 1, « Le commerce », Armand Colin, coll. « U », Paris, 1981. — Fournit un panorama général de la théorie orthodoxe selon les canons anglo-américains.
- [6] C. P. KINDLEBERGER et P. LINDERT, *Économie internationale*, Economica, Paris, 1981. — Est particulièrement utile sur le protectionnisme.
- [7] J.-L. REIFFERS (éd.), *Économie et finance internationales*, Dunod, Paris, 1982. — Présente les grands auteurs contemporains de l'« école française ». On y trouvera notamment des contributions de Perroux, Destanne de Bernis, Lafay, Michalet, Reiffers.
- [8] J.-L. MUCCHIELLI, *Principes d'économie internationale*, Economica, Paris, 1987. — Est le seul ouvrage à offrir, en langue française, une synthèse des tests statistiques des grandes théories ainsi qu'une présentation des nouvelles théories simplement évoquées ici.

Pour aller plus loin

- [9] B. LASSUDRIE-DUCHÊNE (éd.), *Échange international et croissance*, Economica, Paris, 1972. — Permet un accès direct, en traduction française, aux prin-

cipaux textes théoriques fondateurs du modèle HOS.

- [10] B. LASSUDRIE-DUCHÊNE et J.-L. MUCCHIELLI, « Les échanges intrabranche et la hiérarchisation des avantages comparés dans le commerce international », *Revue économique*, mai 1979.
- [11] H. BOURGUINAT (éd.), *Internationalisation et autonomie de décision*, Economica, Paris, 1982.
- [12] B. LASSUDRIE-DUCHÊNE et J.-L. REIFFERS (éd.), *Le Protectionnisme*, Economica, Paris, 1985.
- [13] P. SAUCIER, *Spécialisation internationale et compétitivité du Japon*, Bibliothèque d'économie internationale, Economica, Paris, 1988.
- [14] H. BOURGUINAT, *Les Vertiges de la finance internationale*, Economica, Paris, 1987. — Fournit une analyse détaillée des problèmes financiers et de leurs liens avec les phénomènes réels comme le protectionnisme.
- [15] W. ANDREFF, *Les Multinationales globales*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 2003.
- [16] P. ARNAUD, *La Dette du tiers monde*, nouvelle éd., La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1991.
- [17] D. AUVERS, *L'Économie mondiale*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1987.

- [18] M. FOUET, *Le Dollar*, nouvelle éd., La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1989.
- [19] F. MILEWSKI, *Le Commerce extérieur de la France*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1989.
- [20] G. HUFBAUER et H. ROSEN, *Trade Policies for Troubled Industry*, Institute for International Economics, Washington, 1986.
- [21] B. LASSUDRIE-DUCHÊNE, « La demande de différence et l'échange international », *Économies et Sociétés*, juin 1971.
- [22] G. HUFBAUER, « The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods », in R. VERNON (éd.), *The Technology Factor in International Trade*, NBER, Columbia University Press, 1970.
- [23] R. BOYER, *La Théorie de la régulation : une analyse critique*, La Découverte, coll. « Agalma », Paris, 1986.
- [24] J. MISTRAL, « Compétitivité et formation de capital en longue période », *Économie et Statistique*, février 1978.
- [25] G. LAFAY, *Dynamique de la spécialisation internationale*, Economica, Paris, 1979.
- [26] M. AGLIETTA et R. BOYER, « Pôles de compétitivité, stratégie industrielle et politique macroéconomique », miméo. n° 8223, CEPREMAP, 1982.
- [27] G. LAFAY, « Avantage comparatif et compétitivité », *Économie prospective internationale*, n° 29, 1^{er} trim. 1987.
- [28] M. RAINELLI, « Structuration de l'appareil productif et spécialisation internationale », *Revue économique*, juillet 1982.
- [29] G. LAFAY, « Analyse rétrospective des spécialisations internationales et de leurs conséquences macroéconomiques », *Revue d'économie politique*, janvier 1981.
- [30] B. LASSUDRIE-DUCHÊNE, « Un retour à Ricardiana : les fonctions du commerce extérieur », *Revue d'économie politique*, juillet 1987.
- [31] P. MESSERLIN, « Les politiques commerciales et leurs effets en longue période », in [12].
- [32] J. CULBERTSON, « The Folly of Free Trade », *Harvard Business Review*, septembre-octobre 1986.
- [33] P. KRUGMAN, « Introduction : New Thinking about Trade Policy », in P. KRUGMAN (éd.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Mass., The MIT Press, Cambridge, 1986.
- [34] Département des diagnostics de l'OFCE, « Chronique de conjoncture : le sursis », *Observations et diagnostics économiques*, n° 21, octobre 1987.
- [35] S. REY, « La protection par le change, une analyse économétrique du cas japonais », in [12].

- [36] A. LEPINAY, « Les groupes de l'électronique grand public : à la croisée des chemins », *Revue d'économie industrielle*, n° 36, 2^e trim. 1986.
- [37] ONU, *Les Sociétés transnationales dans le développement mondial*, 3^e étude, New York, 1983.
- [38] M. RAINELLI, *La Multinationalisation des entreprises*, Economica, Paris, 1979.
- [39] F. VELLAS, « À propos de la négociation Ford en France et en Autriche. Les enseignements d'un précédent », *Revue d'économie industrielle*, n° 8, 2^e trim. 1979.
- [40] G. LAFAY et C. HERZOG, *Commerce international : la fin des avantages acquis*, Economica, Paris, 1989.
- [41] M. RAINELLI, *Les Investissements étrangers aux États-Unis*, Economica, Paris, 1990.
- [42] P. HOOPER et C. MANN, « Exchange Rate Pass-through in the 1980s : The Case of U.S. Imports of Manufactures », *Brookings Papers on Economic Activity*, 1989.
- [43] D. PLIHON, *Les Taux de change*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 3^e éd., 2001.
- [44] M. RAINELLI, *L'Organisation mondiale du commerce*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 6^e éd., 2002.
- [45] R. SANDRETTO, *Le Commerce international*, Armand Colin, coll. « Cours », Paris, 2^e éd., 1993.
- [46] B. GUILLOCHON, *Économie internationale*, Dunod, coll. « Module », Paris, 1993.
- [47] J.-L. MUCCHIELLI, *Relations économiques internationales*, Hachette, coll. « Les Fondamentaux », Paris, 1991.
- [48] M. RAINELLI, *La Nouvelle Théorie du commerce international*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 3^e éd., 2003.
- [49] C. AUBIN et Ph. NOREL, *Économie internationale*, éd. du Seuil, coll. « Points Économie », Paris, 2000.
- [50] Jean-Marc SIROËN, *La Régionalisation de l'économie mondiale*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 2000.
- [51] Bernard GUILLOCHON, *Le Protectionnisme*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 2001.
- [52] P. MESSERLIN, *Measuring the Costs of Protection in Europe : European Commercial Policy in the 2000s*, Institute for International Economics, Washington, 2001.
- [53] A. HANAUT et E. M. MOUHOUD, *Économie internationale*, coll. « Dyna'Sup », Vuibert, Paris, 2002.

Table

Introduction	3
I / Le commerce international aux XIX^e et XX^e siècles .	7
<i>Le XIX^e siècle et la domination du Royaume-Uni</i>	<i>8</i>
La répartition géographique des échanges	8
La structure par produits des échanges	10
<i>Le XX^e siècle et l'émergence de nouvelles nations</i>	
<i>dominantes</i>	<i>11</i>
L'entre-deux-guerres	11
De 1945 à 1980	13
La répartition géographique des échanges :	
vers une remise en cause de la prédominance	
nord-américaine	14
La composition par produits des échanges :	
croissance de la part des minéraux,	
domination des produits industriels	17
<i>Les politiques commerciales</i>	<i>19</i>
II / Le commerce international depuis 1980	23
<i>L'évolution des exportations mondiales</i>	<i>23</i>
La polarisation des balances commerciales	31
Les échanges de services	33
<i>Les politiques commerciales</i>	<i>35</i>
L'automobile et les relations entre les États-Unis	
et le Japon	35
	119

L'aéronautique et la rivalité Europe/États-Unis	38
Le secteur du textile et habillement	39
III / Les grandes théories du commerce international	43
<i>Les théories fondées sur les différences</i>	
internationales de coûts	44
La théorie ricardienne	45
Le modèle HOS	47
Les vérifications statistiques	49
<i>Les théories fondées sur les différences</i>	
internationales de technologie	50
La base des théories	50
Les vérifications empiriques	53
<i>Les différences internationales dans le mode</i>	
d'accumulation du capital	54
<i>Les pôles de compétitivité</i>	57
<i>La nouvelle théorie du commerce international</i>	59
L'inadéquation des théories fondées	
sur les différences internationales des coûts	60
Les fondements de la nouvelle théorie	61
Les rendements d'échelle croissants, 62. — La différenciation du produit, 63.	
IV / Protection et libre-échange	67
<i>Les instruments d'action sur les flux commerciaux</i> .	68
<i>Les effets du protectionnisme</i>	72
<i>Vertus comparées du libre-échange</i>	
et de la protection	76
<i>Le renouveau des thèses protectionnistes</i>	79
V / Taux de change et flux commerciaux	85
<i>Dévaluation, dépréciation et balance commerciale</i> ..	86
<i>Prix à l'exportation et variation des taux de change</i> .	90
<i>Protectionnisme et taux de change</i>	94
VI / Les firmes et le commerce international	99
<i>Le rôle des grandes firmes nationales</i>	100
<i>La création des avantages</i>	100

Les biens intermédiaires et la compétitivité des firmes	102
<i>Les firmes multinationales et les échanges internationaux</i>	103
La place des firmes multinationales dans les échanges	103
Le commerce intrafirme	106
Conclusion	111
Bibliographie	115

Collection

R E P È R E S

dirigée par

JEAN-PAUL PIRIOU

avec BERNARD COLASSE, PASCAL

COMBEMALE, FRANÇOISE DREYFUS,

HERVÉ HAMON, DOMINIQUE MERLLIÉ,

CHRISTOPHE PROCHASSON

et MICHEL RAINELLI

Affaire Dreyfus (L'), n° 141,
Vincent Duclert.

Aménagement du territoire (L'),
n° 176, Nicole de Montricher.

Analyse financière de l'entreprise
(L'), n° 153, Bernard Colasse.

Archives (Les), n° 324,
Sophie Cœuré et Vincent Duclert.

Argumentation dans la
communication (L'), n° 204,
Philippe Breton.

Balance des paiements (La),
n° 359, Marc Raffinot,
Baptiste Venet.

Bibliothèques (Les),
n° 247, Anne-Marie Bertrand.

Bourse (La), n° 317,
Daniel Goyeau et Amine Tarazi.

Budget de l'État (Le), n° 33,
Maurice Baslé.

Calcul des coûts dans les
organisations (Le), n° 181,
Pierre Mévellec.

Calcul économique (Le),
n° 89, Bernard Walliser.

Capitalisme financier (Le),
n° 356, Laurent Batsch.

Capitalisme historique (Le),
n° 29, Immanuel Wallerstein.

Catégories socioprofessionnelles
(Les), n° 62, Alain Desrosières
et Laurent Thévenot.

Catholiques en France depuis
1815 (Les), n° 219,
Denis Pelletier.

Chômage (Le), n° 22,
Jacques Freyssinet.

Chronologie de la France au
XX^e siècle,
n° 286, Catherine Fhima.

Collectivités locales (Les),
n° 242, Jacques Hardy.

Commerce international (Le),
n° 65, Michel Rainelli.

Comptabilité anglo-saxonne (La),
n° 201, Peter Walton.

Comptabilité en perspective (La),
n° 119, Michel Capron.

Comptabilité nationale (La),
n° 57, Jean-Paul Piriou.

Concurrence imparfaite (La),
n° 146, Jean Gabszewicz.

Conditions de travail (Les),
n° 301, Michel Gollac
et Serge Volkoff.

Consommation des Français
(La) :

1. n° 279 ; 2. n° 280,
Nicolas Herpin et Daniel Verger.

Constitutions françaises (Les),
n° 184,
Olivier Le Cour Grandmaison.

Contrôle budgétaire (Le),
n° 340, Nicolas Berland.

Construction européenne (La),
n° 326, Guillaume Courty
et Guillaume Devin.

Contrôle de gestion (Le), n° 227,
Alain Burlaud, Claude J. Simon.

Cour des comptes (La), n° 240,
Rémi Pellet.

Coût du travail et emploi,
n° 241, Jérôme Gautié.

Critique de l'organisation du
travail, n° 270, Thomas Coutrot.

Culture de masse en France
(La) :

1. 1860-1930, n° 323,
Dominique Kalifa.

Décentralisation (La), n° 44,
Xavier Greffe.

Démocratisation de
l'enseignement (La), n° 345,
Pierre Merle.

Démographie (La), n° 105,
Jacques Vallin.

Dettes des tiers mondes (La),
n° 136, Marc Raffinot.

Développement économique de
l'Asie orientale (Le), n° 172,
Éric Bouteiller et Michel Fouquin.

DOM-TOM (Les), n° 151,
Gérard Belorgey
et Geneviève Bertrand.

Droit de la famille, n° 239,
Marie-France Nicolas-Maguin.

Droits de l'homme (Les),
n° 333, Danièle Lochak.

Droit du travail (Le),
n° 230, Michèle Bonnechère.

**Droit international humanitaire
(Le)**, n° 196, Patricia Buirette.

Droit pénal, n° 225,
Cécile Barberger.

Économie bancaire,
n° 268, Laurence Scialom.

**Économie britannique depuis
1945 (L')**, n° 111, Véronique
Riches.

Économie de l'Afrique (L'),
n° 117, Philippe Hugon.

Économie de l'automobile,
n° 171, Jean-Jacques Chanaron
et Yannick Lung.

Économie de l'environnement,
n° 252, Pierre Bontems
et Gilles Rotillon.

Économie de l'euro,
n° 336, Agnès Benassy-Quéré
et Benoît Cœuré.

Économie française 2003 (L'),
n° 357, OFCE.

Économie de l'innovation,
n° 259, Dominique Guellec.

Économie de l'Italie (L'),
n° 175, Giovanni Balcet.

Économie de la connaissance (L'),
n° 302, Dominique Foray.

Économie de la culture (L'),
n° 192, Françoise Benhamou.

Économie de la drogue (L'),
n° 213, Pierre Kopp.

Économie de la presse,
n° 283, Patrick Le Floch
et Nathalie Sonnac.

**Économie de la réglementation
(L')**, n° 238, François Lévêque.

Économie de la RFA (L'),
n° 77, Magali Demotes-Mainard.

Économie des États-Unis (L'),
n° 341, Hélène Baudchon et
Monique Fouet.

**Économie des fusions et
acquisitions**, n° 362, Nathalie
Coutinet et Dominique
Sagot-Duvaux.

Économie des inégalités (L'),
n° 216, Thomas Piketty.

Économie des organisations (L'),
n° 86, Claude Menard.

**Économie des relations
interentreprises (L')**, n° 165,
Bernard Baudry.

Économie des réseaux,
n° 293, Nicolas Curien.

**Économie des ressources
humaines**,
n° 271, François Stankiewicz.

Économie du droit, n° 261,
Thierry Kirat.

Économie du Japon (L'),
n° 235, Évelyne Dourille-Feer.

Économie du sport (L'),
n° 309, Jean-François Bourg
et Jean-Jacques Gouguet.

Économie et écologie, n° 158,
Frank-Dominique Vivien.

**Économie informelle dans le tiers
monde (L')**, n° 155,
Bruno Lautier.

**Économie marxiste du
capitalisme**, n° 349, Gérard
Duménil et Dominique Lévy.

Économie mondiale 2003 (L'),
n° 348, CEPII.

**Économie mondiale des matières
premières (L')**, n° 76,
Pierre-Noël Giraud.

**Économie politique
internationale**,
n° 367, Christian Chavagneux.

Économie sociale (L'),
n° 148, Claude Vienney.

Emploi en France (L'),
n° 68, Dominique Gambier
et Michel Vernières.

Employés (Les), n° 142,
Alain Chenu.

Ergonomie (L'), n° 43,
Maurice de Montmollin.

Éthique dans les entreprises (L'),
n° 263, Samuel Mercier.

Éthique économique et sociale,
n° 300, Christian Arnsperger
et Philippe Van Parijs.

Étudiants (Les), n° 195,
Olivier Galland et Marco Oberti.

**Évaluation des politiques
publiques (L'),** n° 329,
Bernard Perret.

FMI (Le), n° 133, Patrick Lenain.

Fonction publique (La), n° 189,
Luc Rouban.

**Formation professionnelle
continue (La),** n° 28,
Claude Dubar.

**France face à la mondialisation
(La),** n° 248, Anton Brender.

Front populaire (Le), n° 342,
Frédéric Monier.

**Gouvernance de l'entreprise
(La),** n° 358, Roland Perez.

**Grandes économies européennes
(Les),** n° 256, Jacques Mazier.

Guerre froide (La), n° 351,
Stanislas Jeannesson.

Histoire de l'administration,
n° 177, Yves Thomas.

**Histoire de l'Algérie coloniale,
1830-1954,** n° 102,
Benjamin Stora.

**Histoire de l'Algérie depuis
l'indépendance,**
1. 1962-1988, n° 316,
Benjamin Stora.

Histoire de l'Europe monétaire,
n° 250, Jean-Pierre Patat.

Histoire du féminisme,
n° 338, Michèle Riot-Sarcey.

Histoire de l'immigration, n° 327,
Marie-Claude Blanc-Chaléard.

Histoire de l'URSS, n° 150,
Sabine Dullin.

**Histoire de la guerre d'Algérie,
1954-1962,** n° 115,
Benjamin Stora.

Histoire de la philosophie,
n° 95, Christian Ruby.

**Histoire de la société de
l'information,**
n° 312, Armand Mattelart.

Histoire de la sociologie :

1. Avant 1918, n° 109,

2. Depuis 1918, n° 110,
Charles-Henry Cuin
et François Gresle.

**Histoire des États-Unis depuis
1945 (L'),** n° 104, Jacques Portes.

**Histoire des idées politiques en
France au XIX^e siècle,** n° 243,
Jérôme Grondeux.

Histoire des idées socialistes,
n° 223, Noëlline Castagnez.

**Histoire des théories de
l'argumentation,** n° 292,
Philippe Breton et Gilles Gauthier.

**Histoire des théories de la
communication,** n° 174,
Armand et Michèle Mattelart.

**Histoire du Maroc depuis
l'indépendance,** n° 346,
Pierre Vermeren.

**Histoire du Parti communiste
français,**
n° 269, Yves Santamaria.

Histoire du parti socialiste,
n° 222, Jacques Kergoat.

Histoire du radicalisme,
n° 139, Gérard Baal.

Histoire du travail des femmes,
n° 284, Françoise Battagliola.

**Histoire politique de la III^e
République,**
n° 272, Gilles Candar.

**Histoire politique de la IV^e
République,**
n° 299, Éric Duhamel.

**Histoire sociale du cinéma
français,** n° 305, Yann Darré.

Industrie française (L'),
n° 85, Michel Husson
et Norbert Holcblat.

Inflation et désinflation,
n° 48, Pierre Bezbak.

Insécurité en France (L'), n° 353,
Philippe Robert.

Introduction à Keynes,
n° 258, Pascal Combemale.

**Introduction à l'économie de
Marx,** n° 114, Pierre Salama
et Tran Hai Hac.

Introduction à l'histoire de la France au xx^e siècle, n° 285, Christophe Prochasson.

Introduction à la comptabilité d'entreprise, n° 191, Michel Capron et Michèle Lacombe-Saboly.

Introduction à la macroéconomie, n° 344, Anne Épaulard et Aude Pommeret.

Introduction à la microéconomie, n° 106, Gilles Rotillon.

Introduction à la philosophie politique, n° 197, Christian Ruby.

Introduction au droit, n° 156, Michèle Bonnechère.

Introduction aux *Cultural Studies*, n° 363, Armand Mattelart et Érik Neveu.

Introduction aux sciences de la communication, n° 245, Daniel Bounoux.

Introduction aux théories économiques, n° 262, Françoise Dubœuf.

Islam (L'), n° 82, Anne-Marie Delcambre.

Jeunes (Les), n° 27, Olivier Galland.

Jeunes et l'emploi (Les), n° 365, Florence Lefresne.

Judaïsme (Le), n° 203, Régine Azria.

Justice en France (La), n° 116, Dominique Vernier.

Lexique de sciences économiques et sociales, n° 202, Jean-Paul Piriou.

Libéralisme de Hayek (Le), n° 310, Gilles Dostaler.

Macroéconomie. Investissement (L'), n° 278, Patrick Villieu.

Macroéconomie. Consommation et épargne, n° 215, Patrick Villieu.

Macroéconomie financière :

1. **Finance, croissance et cycles**, n° 307,
2. **Crises financières et régulation monétaire**, n° 308, Michel Aglietta.

Management de la qualité (Le), n° 315, Michel Weill.

Management international (Le), n° 237, Isabelle Huault.

Marchés du travail en Europe (Les), n° 291, IRES.

Mathématiques des modèles dynamiques, n° 325, Sophie Jallais.

Méthode en sociologie (La), n° 194, Jean-Claude Combessie.

Méthodes de l'intervention psychosociologique (Les), n° 347, Gérard Mendel et Jean-Luc Prades.

Méthodes en sociologie (Les) : l'observation, n° 234, Henri Peretz.

Méthodologie de l'investissement dans l'entreprise, n° 123, Daniel Fixari.

Métiers de l'hôpital (Les), n° 218, Christian Chevandier.

Microéconomie des marchés du travail, n° 354, Pierre Cahuc, André Zylberberg.

Mobilité sociale (La), n° 99, Dominique Merllié et Jean Prévot.

Modèle japonais de gestion (Le), n° 121, Annick Bourguignon.

Modèles productifs (Les), n° 298, Robert Boyer et Michel Freyssenet.

Modernisation des entreprises (La), n° 152, Danièle Linhart.

Mondialisation de la culture (La), n° 260, Jean-Pierre Warnier.

Mondialisation de l'économie (La) :

1. **Genèse**, n° 198,
2. **Problèmes**, n° 199, Jacques Adda.

Mondialisation et l'emploi (La), n° 343, Jean-Marie Cardebat.

Monnaie et ses mécanismes (La), n° 295, Dominique Plihon.

Multinationales globales (Les), n° 187, Wladimir Andreff.

Notion de culture dans les sciences sociales (La), n° 205, Denys Cuche.

Nouvelle économie (La), n° 303,
Patrick Artus.

Nouvelle économie chinoise (La),
n° 144, Françoise Lemoine.

**Nouvelle histoire économique de
la France contemporaine :**
1. **L'économie préindustrielle
(1750-1840)**, n° 125,
Jean-Pierre Daviet.
2. **L'industrialisation
(1830-1914)**,
n° 78, Patrick Verley.
3. **L'économie libérale à
l'épreuve (1914-1948)**, n° 232,
Alain Leménorel.
4. **L'économie ouverte (1948-
1990)**, n° 79, André Gueslin.

Nouvelle microéconomie (La),
n° 126, Pierre Cahuc.

**Nouvelle théorie du commerce
international (La)**, n° 211,
Michel Rainelli.

**Nouvelles théories de la
croissance (Les)**, n° 161,
Dominique Guellec
et Pierre Ralle.

**Nouvelles théories du marché du
travail (Les)**, n° 107, Anne Perrot.

ONU (L'), n° 145,
Maurice Bertrand.

**Organisation mondiale du
commerce (L')**, n° 193,
Michel Rainelli.

**Outils de la décision stratégique
(Les) :**
1 : **Avant 1980**, n° 162,
2 : **Depuis 1980**, n° 163,
José Allouche
et Géraldine Schmidt.

Personnes âgées (Les),
n° 224, Pascal Pochet.

Philosophie de Marx (La),
n° 124, Étienne Balibar.

Pierre Mendès France,
n° 157, Jean-Louis Rizzo.

Politique de la concurrence (La),
n° 339, Emmanuel Combe.

Politique de la famille (La),
n° 352, Jacques Commaille,
Pierre Strobel et Michel Villac.

Politique de l'emploi (La), n° 228,
DARES.

**Politique étrangère de la France
depuis 1945 (La)**, n° 217,
Frédéric Bozo.

**Politique financière de
l'entreprise (La)**, n° 183,
Christian Pierrat.

Population française (La),
n° 75, Jacques Vallin.

Population mondiale (La),
n° 45, Jacques Vallin.

Postcommunisme en Europe (Le),
n° 266, François Bafoil.

Presse des jeunes (La),
n° 334, Jean-Marie Charon.

Presse magazine (La),
n° 264, Jean-Marie Charon.

Presse quotidienne (La),
n° 188, Jean-Marie Charon.

Protection sociale (La), n° 72,
Numa Murard.

Protectionnisme (Le),
n° 322, Bernard Guillochon.

**Protestants en France depuis
1789 (Les)**, n° 273, Rémi Fabre.

Psychanalyse (La), n° 168,
Catherine Desprats-Péquignot.

Quel avenir pour nos retraites ?,
n° 289, Gaël Dupont
et Henri Sterdyniak.

**Question nationale au XIX^e siècle
(La)**, n° 214, Patrick Cabanel.

Régime de Vichy (Le),
n° 206, Marc Olivier Baruch.

**Régime politique de la V^e
République (Le)**, n° 253,
Bastien François.

Régimes politiques (Les),
n° 244, Arlette Heymann-Doat.

**Régionalisation de l'économie
mondiale (La)**, n° 288,
Jean-Marc Siroën.

Revenu minimum garanti (Le),
n° 98, Chantal Euzéby.

Revenus en France (Les), n° 69,
Yves Chassard
et Pierre Concialdi.

Santé des Français (La), n° 330,
Haut comité de la santé publique.

Sciences de l'éducation (Les),
n° 129, Éric Plaisance
et Gérard Vergnaud.

Sexualité en France (La),
n° 221, Maryse Jaspard.

Société du risque (La),
n° 321, Patrick Peretti Watel.

Socio-économie des services,
n° 369, Jean Gadrey.

Sociologie de Durkheim (La),
n° 154, Philippe Steiner.

Sociologie de Georg Simmel (La),
n° 311, Frédéric Vandenberghe.

Sociologie de l'architecture,
n° 314, Florent Champy.

Sociologie de l'art, n° 328,
Nathalie Heinich.

Sociologie de l'éducation,
n° 169, Marlaine Cacouault
et Françoise Œuvrard.

Sociologie de l'emploi,
n° 132, Margaret Maruani et
Emmanuèle Reynaud.

Sociologie de l'immigration,
n° 364, Andrea Rea et Maryse
Tripier.

**Sociologie de l'organisation
sportive, n° 281,**
William Gasparini.

Sociologie de la bourgeoisie,
n° 294, Michel Pinçon
et Monique Pinçon-Charlot.

Sociologie de la consommation,
n° 319, Nicolas Herpin.

Sociologie de la négociation,
N° 350, Reynald Bourque
et Christian Thuderoz.

Sociologie de la prison,
n° 318, Philippe Combessie.

Sociologie de Marx (La),
n° 173, Jean-Pierre Durand.

Sociologie de Norbert Elias (La),
n° 233, Nathalie Heinich.

Sociologie des cadres,
n° 290, Paul Bouffartigue
et Charles Gadea.

Sociologie des entreprises, n° 210,
Christian Thuderoz.

**Sociologie des mouvements
sociaux, n° 207, Erik Neveu.**

Sociologie des organisations,
n° 249, Lusin Bagla.

Sociologie des publics, n° 366,
Jean-Pierre Esquenazi.

**Sociologie des relations
internationales,**
n° 335, Guillaume Devin.

**Sociologie des relations
professionnelles,**
n° 186, Michel Lallement.

Sociologie des syndicats,
n° 304, Dominique Andolfatto
et Dominique Labbé.

Sociologie du chômage (La),
n° 179, Didier Demazière.

**Sociologie du conseil en
management,**
n° 368, Michel Villette.

Sociologie du droit, n° 282,
Évelyne Séverin.

Sociologie du journalisme,
n° 313, Erik Neveu.

Sociologie du sida, n° 355,
Claude Thiaudière.

Sociologie du sport, n° 164,
Jacques Defrance.

Sociologie du travail (La),
n° 257, Sabine Erbès-Seguin.

Sociologie économique (La),
n° 274, Philippe Steiner.

**Sociologie historique du
politique, n° 209, Yves Déloye.**

Sociologie de la ville, n° 331,
Yankel Fijalkow.

**Sociologie et anthropologie de
Marcel Mauss, n° 360,**
Camille Tarot.

Sondages d'opinion (Les), n° 38,
Hélène Meynaud et Denis Duclos.

**Stratégies des ressources
humaines (Les), n° 137,**
Bernard Gazier.

**Syndicalisme en France depuis
1945 (Le), n° 143,**
René Mouriaux.

Syndicalisme enseignant (Le),
n° 212, Bertrand Geay.

Système éducatif (Le),
n° 131, Maria Vasconcellos.

**Système monétaire international
(Le), n° 97, Michel Lelart.**

Taux de change (Les), n° 103,
Dominique Plihon.

Taux d'intérêt (Les),
n° 251, A. Benassy-Quéré,
L. Boone et V. Coudert.

Taxe Tobin (La), n° 337,
Yves Jegourel.

Tests d'intelligence (Les), n° 229,
Michel Huteau et Jacques Lautrey.

Théorie de la décision (La),
n° 120, Robert Kast.

**Théories économiques du
développement (Les)**, n° 108,
Elsa Assidon.

**Théorie économique néoclassique
(La) :**
1. **Microéconomie**, n° 275,
2. **Macroéconomie**, n° 276,
Bernard Guerrien.

Théories de la monnaie (Les),
n° 226, Anne Lavigne
et Jean-Paul Pollin.

**Théories des crises économiques
(Les)**, n° 56, Bernard Rosier et
Pierre Dockès.

Théories du salaire (Les),
n° 138, Bénédicte Reynaud.

**Théories sociologiques de la
famille (Les)**, n° 236,
Catherine Cicchelli-
Pugeault et Vincenzo Cicchelli.

Tiers monde (Le),
n° 53, Henri Rouillé d'Orfeuil.

**Travail des enfants dans le
monde (Le)**, n° 265,
Bénédicte Manier.

Travail et emploi des femmes,
n° 287, Margaret Maruani.

Travailleurs sociaux (Les), n° 23,
Jacques Ion et Bertrand Ravon.

Union européenne (L'), n° 170,
Jacques Léonard et Christian Hen.

Urbanisme (L'), n° 96,
Jean-François Tribillon.

Dictionnaires

R E P È R E S

Dictionnaire de gestion, Élie
Cohen.

**Dictionnaire d'analyse
économique**, *microéconomie*,
macroéconomie, *théorie des jeux*,
etc., Bernard Guerrien.

Guides

R E P È R E S

L'art de la thèse, *Comment
préparer et rédiger une thèse de
doctorat, un mémoire de DEA ou
de maîtrise ou tout autre travail
universitaire*, Michel Beaud.

Les ficelles du métier. *Comment
conduire sa recherche en sciences
sociales*, Howard S. Becker.

**Guide des méthodes de
l'archéologie**, Jean-Paul
Demoule, François Giligny, Anne
Lehoërf, Alain Schnapp.

Guide du stage en entreprise,
Michel Villette.

Guide de l'enquête de terrain,
Stéphane Beaud, Florence Weber.

Manuel de journalisme. *Écrire
pour le journal*, Yves Agnès.

**Voir, comprendre, analyser les
images**, Laurent Gervereau.

Manuels

R E P È R E S

Analyse macroéconomique 1.

Analyse macroéconomique 2.

17 auteurs sous la direction de
Jean-Olivier Hairault.

**Une histoire de la comptabilité
nationale**, André Vanoli.



Composition Facompo, Lisieux (Calvados)
Achevé d'imprimer en juin 2003 sur les presses
de l'imprimerie Campin à Tournai (Belgique)
Dépôt légal : juin 2003. Numéro d'imprimeur :